



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Mika Viljanmaa

YHDYSVALTALAISTEN
SISUSTUSTAVAROIDEN TUONTI
HUONEKALUTEOLLISUUDEN TUEKSI

Liiketalous 2014

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Mika Viljanmaa
Opinnäytetyön nimi	Yhdysvaltalaisten sisustustavaroiden tuonti huonekaluteollisuuden tueksi
Vuosi	2014
Kieli	suomi
Sivumäärä	68+1 liite
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

Opinnäytetyössäni tutkin toimeksiantajayritykselle sisustustavaroiden tuontiprosessia Yhdysvalloista Suomeen. Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää tuontiprosessin kulkukaavio ja mitä haasteita siihen liittyy. Tutkimuksen tehtävänä oli tehdä tiivis tietopaketti tuonnin vaiheista ja löytää yrityksen näkökulmasta tuonnin haasteet. Tutkimus on tarkoitettu erityen yrityksille, jotka aikovat tuoda tavaraa Yhdysvalloista.

Teoriaosuudessa paneudutaan aluksi Suomen huonekaluteollisuuteen, sen muutoksiin ja kehityskohteisiin. Seuraava osuus keskittyy Yhdysvaltoihin kauppakumppanina, ulkokauppaan ja tullaukseen. Lisäksi tarkastellaan tuontia, logistiikkaa, maksutapoja ja riskejä.

Empiirinen tutkimus suoritettiin kvalitatiivisesti. Vapaamuotoinen kyselylomake lähetettiin sähköpostitse kahdelle huolitsijalle ja kolmelle yritykselle, jotka tuovat erilaisia tavaroita Yhdysvalloista. Kysymykset laadittiin teoreettisen viitekehyksen pohjalta.

Tutkimustulosten perusteella haastavinta on saada yhdysvaltalaisilta yksinmyyntioikeus kotimaassa, koska he myyvät kenelle tahansa, jolla on rahaa. Tuontiprosessia hidastavat ja vaikeuttavat kaupankäyntisäädökset ja tullaus. Riskien välttämiseksi on tärkeää löytää luotettava toimittaja, hyvä huolitsija ja oikea maksutapa.

ABSTRACT

Author	Mika Viljanmaa
Title	The Import of U.S. Home Decors for the Support of the Furniture Industry
Year	2014
Language	Finnish
Pages	68+ 1 Appendices
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

In this thesis home decor imports from the United States to Finland were studied. The aim of this research was to examine the flowchart of the importation process and the challenges it includes. The research task was to make a summary of stages in importing and to find out the challenges from my employer's perspective. The research is meant especially for those companies which intend to import items from the United States.

The theoretical study focused first on Finnish furniture industry, its changes and development areas. Next the focus was on the United States as a trading partner, external trade and customs clearance. In addition a look at the import, logistics, payment methods and the risks involved.

The empirical study was executed qualitatively. A free form questionnaire was sent via e-mail to two freight forwarders and three companies which import different items from the United States. The questions were made on the basis of the theoretical study.

Based on the results the most challenging area is to get exclusive sales rights for Finland from the Americans because the Americans will sell their products to anybody who has money. Trading regulations and customs clearance slows down and complicates the import process. It is important to find a reliable supplier, a good freight forwarder and the right payment method to avoid the risks.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	8
1.1	Opinnäytetyön tausta ja tavoitteet.....	8
1.2	Opinnäytetyön tutkimusongelma ja rajaus.....	9
1.3	Opinnäytetyön rakenne	9
2	SUOMEN HUONEKALUTEOLLISUUS	10
2.1	Historia.....	10
2.2	Kehitysideoita alalle.....	11
3	ULKOKAUPPA YHDYSVALTOJEN KANSSA.....	14
3.1	Suomen ja Yhdysvaltojen kaupallistaloudelliset suhteet.....	14
3.1.1	Kauppa- ja investointikumppanuusneuvottelut.....	16
3.2	Tullaus ulkokaupassa	17
3.2.1	Tullimaksut ja verot	17
3.2.2	Tullitariffinimikkeet sisustustavaroille	17
3.2.3	Hinnanmuodostus tuonnissa.....	18
3.2.4	Tulliselvitysmuodot ja - menettelyt	19
4	TUONTI	21
4.1	Tukea ja neuvontapalveluita antavat organisaatiot	21
4.2	Tuontitapahtuma	22
4.3	Kauppasopimus.....	23
4.4	Tuontitavat	24
4.5	Tuonnissa tarvittavat asiakirjat	26
4.6	Tuote ja pakkaus	28
5	LOGISTIIKKA.....	30
5.1	Kuljetustavat	30
5.2	Huolinta.....	35
5.3	Toimituslausekkeet	36
5.3.1	Kaikkiin kuljetusmuotoihin liittyvät toimituslausekkeet	36
5.3.2	Merikuljetuksiin liittyvät toimituslausekkeet.....	39
6	ULKOMAANKAUPAN MAKSUT	41

6.1	Maksuehdot.....	41
6.2	Maksutavat.....	42
6.2.1	Perittävä.....	42
6.2.2	Remburssi.....	44
7	RISKIT JA SUOJAUTUMISKEINOT	46
7.1	Riskilajit ja suojautuminen	47
8	EMPIRIINEN TUTKIMUS	51
8.1	Teoreettinen viitekehys	51
8.2	Tutkimusmenetelmät.....	54
8.3	Kyselyn suunnittelu ja toteutus.....	56
8.4	Tutkimuksen tulokset.....	58
8.5	Tutkimuksen luotettavuus	61
9	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	63
	LÄHTEET	67
	LIITTEET	

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Taulukko 1. Suomen ja Yhdysvaltain välinen kauppa vuosina 2007- 2012	s. 15
Taulukko 2. Tuonnin kustannuslaskelma	s. 19
Kaavio 1. Merkittävimmät kehittämistarpeet vuonna 2013	s. 12
Kaavio 2. Ulkomaankaupan kuljetukset vuonna 2012	s. 34
Kaavio 3. Demingin PDCA- ympyrä	s. 46
Kuvio 1. Tuontitavat	s. 24
Kuvio 2. Perittävän kulkukaavio	s. 43
Kuvio 3. Remburssitoimenpiteet	s. 45
Kuvio 4. Tuontiprosessi	s. 52

LIITELUETTELO**LIITE 1. Kyselylomake**

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön tausta ja tavoitteet

Opinnäytetyön aiheen sain suomalaiselta huonekalutehtaalta. Opinnäytetyössäni kutsun tehdasta nimellä toimeksiantajayritys. Yritys on valmistanut kotimaisia huonekaluja yli 25 vuoden ajan. Tehdas valmistaa laadukkaita sohvia ja nojatuoleja LaatuKALUSTAJAKETJULLE, Vepsäläiselle sekä yksityisille liikkeille. Olen työskennellyt tehtaalla monena kesänä, joten mielenkiintoa tutkimuksen tekemiseen riittää. Työtehtäväni vaihtelivat konttoritöistä sohvien valmistukseen.

Suomen ja maailmantalouden tilanne on johtanut myös suomalaisen huonekalutuotannon laskuun. Huonekaluja tuodaan yhä enemmän ulkomailta ja halpatyömaista, minkä seurauksena kotimaisten ja niin sanottujen kalliimpien sohvien myynti vähenee. Niinpä toimeksiantajayritys hakee uutta potkua panostamalla huonekaluosastoihin. Tehdas aikoo hankkia sisustustavaroita rekvisiitaksi ja samalla myyntiin, huonekaluliikkeiden osastojen yhteyteen. Sain toimeksiantajayritykseltä tehtäväksi etsiä maailmalta sisustustavaroita valmistavia yrityksiä. Pitkän etsimisen jälkeen löysin varteenotettavan yrityksen, johon otin yhteyttä. Tehdas ja myymälät sijaitsevat Pohjois-Amerikassa. Yritys vastasi sähköpostitse, etteivät kuljeta Suomeen, mutta voivat kuljettaa tavarat veloituksetta lähimpään satamaan.

Opinnäytetyön tavoitteena onkin selvittää, millainen on tuontiprosessi Pohjois-Amerikasta ja mitä haasteita siihen liittyy. Työni tarkoituksena on tehdä toimeksiantajayritykselle tiivis tietopaketti tuontiprosessista ja sen haasteista. Merkittävää hyötyä työstä ei voi tietää, ennen kuin sitä on varsinaisesti kokeiltu. Mahdollisia hyötyjä työstä ovat myynnin kasvu ja imagon parantaminen. Tehtaalta löytyy tilaa varastointia varten, joten se ei ole ongelma, vaan lähinnä tuonti ja siihen liittyvät riskit ja haasteet. Osastojen teossa käytetään apuna sisustussuunnittelijaa. Aihe on toimeksiantajalle varsin tärkeä, koska myynnin kasvattaminen olisi elintärkeää yrityksen jatkoa ajatellen.

1.2 Opinnäytetyön tutkimusongelma ja raja

Pyrin rajaamaan tutkimuksen pääkysymykseen: **Millainen on tuontiprosessi Yhdysvalloista Suomeen ja mitä haasteita siinä kohdataan?** Tutkimusongelmana on siis tuontiprosessin selvittäminen ja siinä esiintyvien haasteiden löytäminen. Euroopasta tuonti on toimeksiantajayritykselle ennestään tuttua, joten juuri EU:n ulkopuolelta tapahtuvaan tuontiin tarvitaan lisätietoa. Ulkokauppaan Yhdysvaltojen kanssa liittyvät mm. tuontitavat, kauppasopimuksen teko ja logistiikka. Huolitsijan käyttö saattaa olla ajankohtaista, kun tuodaan Euroopan ulkopuolelta, joten sitäkin käyn läpi työssäni. Kerron myös yleisimmät maksuehdot ja maksutavat, joita käytetään uusien kauppakumppaneiden kanssa. Lisäksi otin esille yleisimpiä riskejä, joita kansainvälisessä kaupassa saatetaan kohdata.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Johdantoluvussa käyn läpi opinnäytetyön taustaa, tavoitteita, tutkimusongelmaa ja rajausta. Toisessa luvussa kerron huonekalualasta yleisesti ja sen kehittämistarpeista. Kolmannessa luvussa käyn läpi Yhdysvaltoja kauppakumppanina sekä ulkokauppaa ja tullausta. Neljännessä ja viidennessä luvussa perehdyn työni kannalta oleellisimpiin lukuihin eli tuontiin ja logistiikkaan. Käyn läpi myös tarkemmin maksuliikennettä, riskejä ja haasteita.

Kahdeksannen luvun alkuun olen tehnyt yhteenvedon teoriasta eli teoreettisen viitekehyksen. Työni empiirisen tutkimuksen suoritan kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä, jossa tiedonkeruumenetelmänä käytän kyselylomaketta. Kerron tarkemmin eri tutkimusmenetelmistä ja kyselyn suunnittelusta ja toteutuksesta, minä jälkeen puran kyselyn vastaukset aihealueittain. Kahdeksannen luvun lopussa pohdin vielä tutkimuksen luotettavuutta ja toistettavuutta. Viimeisessä luvussa analysoin ja avaan empiirisen tutkimuksen tuloksia, sekä teen lopulliset johtopäätelmät teorian ja empiirisen tutkimuksen pohjalta. Loppuun annan vielä kehitysehdotuksia toimeksiantajayritykselle sekä jatkotutkimusehdotuksia tuleville opinnäytetyön tekijöille.

2 SUOMEN HUONEKALUTEOLLISUUS

Tässä luvussa käsitellään Suomen huonekaluteollisuuden historiaa ja nykytilaa. Lisäksi toisessa osiossa käydään läpi kehitysideoita huonekalualalle.

2.1 Historia

Varsinkin Jurva ja muu Pohjanmaa tunnetaan puusepäntaidoistaan. Jurvassa on valmistettu myyntihuonekaluja jo 1800-luvun alussa. Puusepät kiersivät talosta taloon valmistamassa tilaustöitä. 1930-luvulla yleistyivät pitäjistä toiseen kulkevat kauppiaat, jotka kulkivat aluksi hevosilla ja myöhemmin autoilla. 1950- ja 1960-lukujen parhaina vuosina kauppaa käytiin noin 200 ”koppiauton” voimin myyntialueena koko Suomi. (Perälä, 2013)

Suomalainen huonekaluteollisuus teki kansainvälisen esiinmarssin 60-luvulla, minkä jälkeen ala on kohdannut sekä ylä- että alamäkeä. Tuolloin kysyntää oli tuotteille, jotka heijastivat kansainvälistä ja modernia teollisuuden kehitystä. Kansainvälinen markkinointi kasvoi, koska suomalaisilla oli tuotteita, jotka menivät kaupan kansainvälisillä markkinoilla. Huonekaluteollisuudessa syntyi kansainvälisiä käsitteitä, joista yksi oli vuonna 1935 perustettu Artek. Sen keulakuvana toimi Alvar Aalto. Monien designkilpailujen palkinnot, erilaiset messut Euroopassa ja Milanon taideteollisuusnäyttelyt (Triennaalit) toivat suomalaista huonekalumuotoilua tunnetuksi. Tämän ansiosta arvostus kotimaisia huonekaluja kohtaan kasvoi Suomessa. (Puusepänteollisuus ry 2013)

1960-luvun kultakausi himmeni vähitellen 1970- ja 1980-luvuilla, jolloin syntyi uusia huonekaluteollisuuden tähtimaita. Suomen muotoilu ja huonekaluteollisuus jäivät kansainvälisesti vähemmälle huomiolle. Silti suomalaisten huonekalujen vientiluvut kasvoivat, koska ulkomaiset yritykset löysivät suomalaiset alihankkijat. (Puusepänteollisuus ry 2013)

1990-luvulla huonekaluala sai uutta nostetta uusista suomalaisista muotoilijoista. Muotoilijoista kiinnostuttiin ja modernit huonekaluyritykset saivat jalansijaa maa-

ilmalla. Monet nuoret toivat persoonallisilla ja uusilla ideoillaan menestystä suomalaisille huonekalutehtaille. Myös klassikot, kuten Eero Aarnion Pallo-tuoli ja Yrjö Kukkapuron Karuselli olivat suosittuja. (Puusepänteollisuus ry 2013)

2000-luvulla kiristynyt kilpailu ja ulkomaalaisten huonekalujen tuonti ovat kuitenkin ajaneet kotimaisen pienteollisuuden ahtaalle. Suuret ulkomaalaiset ketjut, kuten IKEA, ovat vähentäneet kotimaisten huonekalujen myyntiä. Taantuma ja huono taloustilanne ovat koetelleet viime vuosina rajusti. Kiinasta, Baltiasta ja muista halvan työvoiman maista tuotavat tuotteet ja niitä kauppaavat huonekaluketjut ovat vieneet kotimaisten huonekalujen myyntiä. Pahimmillaan tehtaita on mennyt konkurssiin tai yrityksissä on jouduttu irtisanomaan ja lomauttamaan työntekijöitä. Huonekalualan työntekijöiden määrä on laskenut paljon. Vuonna 2012 alalla työskenteli enää 7 776 työntekijää, kun aikaisempina vuosina määrä oli melkein 10 000. Toimipaikkojen määrä vuonna 2006 oli 1 243. Vuonna 2012 toimipaikkojen määrä oli enää 1 074. Arvioidaan, että pohjakosketus huonekalualalla on säästetty. (Jurvansanomat 2013; Yle 2013; Tem Toimialapalvelu 2013)

Hälyttävää huonekaluteollisuudelle on se, että tuonti Suomeen on paljon suurempaa kuin vienti. Vuonna 2012 tuonnin arvo oli 475 miljoonaa euroa, kun taas vienti oli 106 miljoonaa euroa. Huonekaluteollisuus on vajonnut todella pieneksi toimialaksi Suomessa. Mikäli kehitys jatkuu samalla tapaa, uhkaa alaa myös kehitys- ja koulutuspanoksien väheneminen. (Jurvansanomat 2013; Yle 2013; Tem Toimialapalvelu 2013)

2.2 Kehitysideoita alalle

Erilaisia keinoja on yritetty, jotta huonekaluala Suomessa paranisi. Esimerkkinä yritysten ryhmittymistä yhteismarkkinointia harjoittavan Junetin taakse yritettiin, mutta se ei kantanut ikinä suurempaa hyötyä. Vuoden 2013 alussa käynnistettiin kunnianhimoinen Kaake hanke, jonka tavoitteena oli kehittää kalusteteollisuuden liiketoimintaa tukevia palveluita ja kontaktiverkostoja. Hankkeeseen etsitään vieläkin uusia yrityksiä mukaan. Syyskuussa 2013 Vepsäläinen ja Isku päättivät ru-

veta yhteistyöhön kodin sisustamisessa. Yhteistyön ansiosta asiakas saa laajaa tuotevalikoimaa samasta talosta. Iskun toimitusjohtaja Arto Tiitinen sanoo STT Infon tiedotteessa: (Jurvansanommat 2013; STT Info 2013)

”Huonekaluala Suomessa kaipaa uusia ajatuksia ja yhteistyömuotoja. Isku ja Vepsäläinen toimivat jo nyt useilla paikkakunnilla samoissa kauppapaikoissa, ja olemme nähneet selviä synergiaetuja rinnakkaiselossa. Nyt sovitettu toimintamalli on meille luonteva tapa tiivistää yhteistyötä.”

Yritysten tulisi kokeilla uudenlaisia johtamismalleja, aktiivisempaa markkinointia (esim. messut), verkkosivujen kehitystä ja sosiaalista mediaa. Tärkeintä kehittämisessä olisivat markkinointi ja verkkokaupan ottaminen käyttöön. Viiden vuoden kuluttua noin neljännes kaupasta käydään verkkokaupassa. Perinteisten kivijalkaliikkeiden rooli tulevaisuudessa on toimia verkkokauppiaan esittelyliikkeenä. Kuluttajat voivat siis netistä katsoa huonekaluja ja käydä liikkeissä varmistamassa ja testaamassa tuotetta. Kaaviossa 1. on esitetty merkittävimmät kehittämistarpeet Suomen huonekalualalla vuonna 2013. Markkinointi ja myynti sekä tuotanto, materiaalitoiminnot ja tietotekniikka nousivat tärkeimmiksi kehittämistarpeiksi. (Tem Toimialapalveluraportti 2013)



Kaavio 1. Merkittävimmät kehittämistarpeet vuonna 2013. (Tem, Toimialapalveluraportti 2013).

Jotta pienet tehtaat pysyisivät pinnalla, vaatii se ajattelutavan muutosta niin kuluttajien kuin yritystenkin kohdalla. Tämä tarkoittaa sitä, että kotimaisia laatuhuonekaluja tulisi arvostaa enemmän. Vika ei ole pelkästään kuluttajissa. Yritysten tulisi kokeilla uudenlaisia mallistoja, brändätä omia tuotteita ja panostaa osastoihin liikkeissä mm. sisustustavaran avulla. Tuotekehitykseen ja innovaatioihin tulisi satsata myös enemmän. Huonekalualan tulisi valvoa myös työntekijöiden osaamistason säilymistä. Ala kaipaisi lisää uusia toimijoita, yrityksiltä suurempaa riskinottoa ja vientimarkkinoille tähtääviä toimenpiteitä esim. Venäjälle. Monilla pienillä yrityksillä ei ole varaa kansainvälistyä, joten niiden tulisi panostaa kaikkeen muuhun, mihin resurssit riittävät. Ala ei itsestään nouse ylös, eivätkä muut voi auttaa, jos oma tahto puuttuu. (Tem Toimialapalveluraportti 2013)

3 ULKOKAUPPA YHDYSVALTOJEN KANSSA

Tässä luvussa käydään läpi Suomen ja Yhdysvaltojen kaupallistaloudellisia suhteita, EU:n ja Yhdysvaltojen kauppa- ja investointikumppanuusneuvotteluja sekä ulkokauppaan sisältyvää tullausta. Suomen ollessa EU-maa, kutsutaan sen sisällä tapahtuvaa kauppaa sisäkaupaksi. EU:n ulkopuolella tapahtuva kauppa on päinvastoin ulkokauppaa. Ulkokauppamaita kutsutaan kolmansiksi maiksi. Ulkokauppa on melkein samantapaista kauppaa, kuin oli ennen Euroopan unionia. Ulkokaupan ja sisäkaupan erona ovat lähinnä tullaustoimenpiteet. (Pehkonen 2000, 213- 218)

3.1 Suomen ja Yhdysvaltojen kaupallistaloudelliset suhteet

Yhdysvallat eli USA on maailman suurin ja merkittävin yksittäinen kansantalous. Tällä hetkellä Yhdysvallat kärsii erittäin pahasta velkakriisistä. Tämä myös vaikuttaa koko maailmaan ja sen elpymiseen. Yhdysvalloilla on kuitenkin taipumus toipua taantumista varsin nopeasti. Suomen ja USA:n välillä on Maailman kauppajärjestön (WTO) puitteissa Euroopan ja USA:n välinen sopimusjärjestelmä. Järjestelmän vaikutukset kuitenkin poikkeavat maittain erilaisen ulkomaankaupan rakenteen vuoksi. (Kotilainen, Kaitila, Nikula & Suni 2009)

Suomelle USA on yksi merkittävimmistä talousyhteistyökumppaneista. Vientiin on tuonut suomalaisille paljon työpaikkoja. Yhdysvalloista esimerkiksi teknologian siirto on tuonut työpaikkoja Suomeen. Suomen ja USA:n kaupallistaloudelliset suhteet ovat jatkossakin tärkeitä Suomen talouskehitykselle. Kauppavaihto Yhdysvaltojen kanssa koostuu enimmäkseen kuljetusvälineistä, lääkevalmisteista, kemianteollisuuden tuotteista sekä erilaisista mekaanisista ja elektronisista laitteista ja koneista. (Kotilainen ym. 2009)

Vuonna 2007 EU-maiden tuonti Yhdysvalloista oli yhteensä 181 miljardia euroa (12,7 % EU:n koko ulkotuonnista). Viennin arvo oli 261 miljardia euroa (21,1 % koko ulkoviennistä). Vuonna 2007 Suomen tuonti Yhdysvalloista oli 2, 01 miljar-

dia euroa, kun taas vienti oli 4, 194 miljardia euroa. Taulukossa 1. on lisää tietoa Suomen ja Yhdysvaltojen välisestä kaupasta vuosina 2007- 2012. (Kotilainen ym.2009,72; Tulli 2013, ulkomaankauppatilastot)

Taulukko 1. Suomen ja Yhdysvaltain välinen kauppa vuosina 2007- 2012. (Tulli, Ulkomaankauppatilastot 2013).

Miljardia €	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Suomen tuonti	2,01	1,858	1,503	1,790	2,226	1,619
Suomen vienti	4,194	4,148	3,518	3,681	2,919	3,057
Kauppatase	2,184	2,290	2,015	1,891	0,692	1,437

Suomen kauppa Yhdysvaltojen kanssa on ollut jatkuvasti ylijäämäistä ja suurimmillaan se oli vuonna 2008, kun se oli lähes 2,3 miljardia euroa. Ylijäämällä tarkoitetaan tuonnin ja viennin erotuksesta koituvaa kauppasetettä. Pienimmillään ylijäämä oli vuonna 2011, kun se oli 0,692 miljardia euroa. Vuonna 2012 Yhdysvallat oli Suomen ulkomaankaupassa suurin ylijäämämaa.

Suomen vienti kasvoi vuonna 2012 edellisvuoteen nähden lähes 29 prosenttia. Tämän selittää mm. öljytuotteiden viennin nousu. Tuonti Yhdysvalloista puolestaan väheni 13 prosenttia. Tähän syynä oli sähköteknisen teollisuuden tuonnin jyrkkä supistuminen. Muutokset johtuivat lähinnä vertailuvuoden poikkeuksellisuudesta. Vuosi 2011 oli viennissä erityisen heikko, kun taas tuonnissa tavanomaista suurempi. Yhdysvallat oli vuonna 2012 Suomen kuudenneksi tärkein kauppakumppani. Viennissä se oli neljänneksi tärkein ja tuonnissa seitsemänneksi tärkein kauppakumppani. (Tulli, Ulkomaankauppatilastot 2013).

3.1.1 Kauppa- ja investointikumppanuusneuvottelut

EU:n ja Yhdysvaltojen välillä on käynnissä kauppa- ja investointikumppanuusneuvottelut. Mikäli sopimus syntyy, helpottuu kauppa Yhdysvaltojen kanssa. Neuvotteluissa on kolme oleellista osa-aluetta: markkinoillepääsy, sääntelykysymykset ja tullien ulkopuoliset esteet sekä globaalit säännöt. Sopimus näkyisi kuluttajahintojen laskuna, koska tullimaksut vähenisivät. Kilpailun lisääntyminen laskisi samalla hintoja, koska yritykset pääsisivät Yhdysvaltojen markkinoille paljon helpommin ja päinvastoin. Tämä myös edesauttaisi yritysten lisääntymistä, mikä toisi lisää työpaikkoja Suomeenkin. Sopimus parantaisi Euroopan työmarkkinoita ja palkkakehitystä. (Eurooppatiedotus 2013)

Erityisesti pienet ja keskisuuret yritykset hyötyisivät vapaakauppasopimuksesta enemmän. Sopimuksen myötä tuotannon arvo ja kannattavuus paranisivat. Samalla ulkomaankaupan arvioidaan kasvavan tuonnissa ja viennissä. Euroopan unionin vienti Yhdysvaltoihin kasvaisi arviolta noin 18 prosenttia. Erityisesti Suomen viennin suhteen vapaakauppasopimus toisi tarvittavan piristysruiskeen kotimaisille yrityksille. Vapaakauppasopimuksen tärkeimpiä kohtia ovat julkisten hankintojen ja palvelukaupan avaaminen kilpailulle, mikä avaisi suomalaisyrityksille loistavia mahdollisuuksia. Yhdysvaltojen kotimaisia tarjoajia suosivan Buy American-lain lopettaminen toisi EU:n samalle viivalle yhdysvaltalaisten kanssa. (Eurooppatiedotus 2013)

Haasteita sopimuksen syntymiseen on monia. Haasteena on mm. saada Yhdysvaltojen eri osavaltiot sitoutumaan neuvotteluihin. Samalla haasteena on 27 jäsenvaltiosta koostuvan EU:n kantojen yhteensovittaminen. Sopimusneuvotteluja ovat hidastaneet EU:n ja Yhdysvaltojen erilaiset standardit, kuten esimerkiksi terveys-, ympäristö- ja kuluttajansuojastandardit. Keskeiset kiistakysymykset liittyvät maataloustuotteisiin, palveluihin ja julkisiin hankintoihin. (Eurooppatiedotus 2013)

3.2 Tullaus ulkokaupassa

Tuonti kolmansista maista Euroopan unionin alueelle, vaatii tullaustoimenpiteitä. Kolmansien maiden kanssa käydyssä kaupassa täytyy noudattaa EU:n yhteistä tullitariffia ja kauppapolitiikkaa. Tavaroiden saapuessa Euroopan unionin alueelle eli yhteisöalueelle tulee ne esittää tullille välittömästi. Tämän jälkeen tavaroista tehdään yleisilmoitus ja mahdollisesti myös muita ilmoituksia. Tavaroita ei tarvitse varastoida tullin tiloihin silloin, kun tavaroille on tehty niiden saavuttua tullialueelle tulliselvitysmuoto. Mikäli tulliselvitysmuotoa ei ole ilmoitettu, tavara varastoidaan väliaikaisesti. Tulliselvitysmuodosta käy ilmi se, mihin tavara seuraavaksi menee. Varastointi aiheuttaa lisäkustannuksia, joten sitä tulisi mahdollisuuksien mukaan välttää. Lopuksi maksetaan vielä tullimaksut ja verot. (Melin 2011, 252-253; Pirnes, Kukkola 2002, 239)

3.2.1 Tullimaksut ja verot

Tuontiin liittyy erilaiset valtiolle suoritettavat maksut. Näitä ovat tullimaksut, arvonlisävero, valmisteverot ja autovero. Kaikilla tavaroilla on oma tullitariffinimike, mikä sisältää tullinimikkeistöt ja tiedot tullimaksujen määristä. (Melin 2011, 273)

Pääosin tulli lasketaan prosentteina tavarán arvosta. Tullin määrän laskemiseksi tulee tullille antaa tiedot tavarán kauppa-arvosta. Tullausarvoon sisältyy myös kuljetus- ja vakuutuskustannukset sekä lastaus- ja käsittelykustannukset. Veroprosentti on joko 24, 14 tai 10. Yleinen verokanta, joka koskee suurinta osaa tavaroista ja palveluista on 24 prosenttia. Elintarvikkeilla ja rehuilla verokanta on 14 prosenttia. Kirjojen, lääkkeiden, liikuntapalvelujen yms. verokanta on 10 prosenttia. (Melin 2011, 273; Vero, Arvonlisäverotus 2013)

3.2.2 Tullitariffinimikkeet sisustustavaroille

Tavaraa tuotaessa EU-maiden ulkopuolelta kannetaan niistä ns. kolmansien maiden tulli. Kaikilla tavaroilla on oma tullitariffinimike, mikä sisältää tullinimikkeis-

töt ja tiedot tullimaksujen määristä. Tuotteet on jaettu ryhmiin ja nimikkeisiin (pää- ja alanimikkeineen). Nimikkeet löytyvät Internetistä EU:n Taric-tietokannasta. Nimikkeet on jaettu ns. 21 jaksoon, joissa on alaryhmänsä. Etsittäessä nimikkeen ryhmää, tulee aluksi valita alkuperä-/ määrämaa. Sen jälkeen selataan tavaralle oikea ryhmä ja sieltä, mistä materiaalista tavara on valmistettu. Näin selviää tavarakoodi ja muut tavaraan liittyvät asiat, joita tarvitaan ulkokaupassa. Tavarakoodi on tuonnissa 10 numeroa plus mahdolliset 4-merkkiset lisäkoodit. (EU:n Taric- tietokanta 2013; Tulli, 2013)

Toimeksiantajayritys tuo Yhdysvalloista sisustustavaroita, joihin kuuluvat lipastot, hyllyt, lamput, koriste-esineet ja taulut. Kattokruunut, katto- tai seinävalaisimet ja lattialamput, mitkä ovat lasia kuuluvat erinäisten tavaroiden 20. jakson 94 ryhmään. Näistä maksetaan tullia 3,7 prosenttia. Muovista tai keraamisesta aineesta valmistettujen seinä-, katto- tai lattiavalaisimien tulli on 4,7 prosenttia ja nekin kuuluvat samaan jaksoon ja ryhmään. Tavarakoodi kuitenkin vaihtelee näissä kahdessa, riippuen materiaalista, jota lamppuihin on käytetty. Taulut kuuluvat 20. jakson 96 ryhmään ja niiden tulli on 2,7 prosenttia. Mikäli lipastot ja hyllyt ovat valmistettu puusta, kuuluvat ne myös samaan kategoriaan kuin aiemmat eli erinäisiin tavaroihin. Lipastot ja hyllyt sijaitsevat siis 20. jakson 94 ryhmässä, muut huonekalut ja niiden osat kohdan alla. Näiden tullimaksu on nolla prosenttia. Koriste- esineiden tullimaksut vaihtelevat riippuen, mistä materiaalista ne on valmistettu. Tullimaksut tässä kategoriassa vaihtelevat yleisesti nolasta seitsemään prosenttia. Pääajatus tullitariffia etsiessä on se, mistä materiaalista tuote on valmistettu. Sen avulla pystyy etsimään tuotetta oikeasta ryhmästä. (EU:n Taric- tietokanta 2013)

3.2.3 Hinnanmuodostus tuonnissa

Ryhdyttyäessä tuomaan tavaraa ulkomailta, täytyy ottaa huomioon tuonnin kustannukset. Kustannuksiin kuuluvat jo edellisissä kappaleissa mainitut kolmansien maiden tullimaksut ja arvonlisävero sekä kuljetusmaksut, huolintamaksut, vakuumet ja satamakustannukset. Taloudellisesti on siis kannattavaa tuoda suuria määriä

kerralla. Taulukossa 2. on esimerkki tuonnin kustannuksista. Esimerkistä saa karkean kuvan, paljonko tuonti Yhdysvalloista kustantaa. Lisäksi tuontikustannuksia nostavat huolitsijan tai välikäden käyttö, asiakirjojen osto, välivarastointi sekä tuotavan tuotteen tilavuus ja paino. (Tulli, 2013)

Taulukko 2. Tuonnin kustannuslaskelma (F1Express, 2013; Tulli 2013.)

Laskelma			
Merirahti Helsingin satamaan Miamista			
Rahdin paino 100 kg, tilavuus 3 m ³ , arvo 3000 €			
Merirahti	394,43 €		
Terminaalimaksu	42,96 €		
Luovutus	40 €		
Satamamaksut	7 €		
Lavoittaminen	30 €		
Tullimaksu 3,7 %	111 €		
Alv. 24 %	720 €		
Kuljetusvakuutus	62 €		
Yhteensä	1411,39 €		
Hankinnan kokonaishinta	4 411,39 €		

3.2.4 Tulliselvitysmuodot ja -menettelyt

Tuojan kannalta on kannattavaa valita oikea tulliselvitysmuoto ja tullimenettely, jotta säästytään lisäkustannuksilta. Tästä esimerkkinä on tullivarastointi, mikä maksaa asiakkaalle. Euroopan tullialueelle tuotaessa on tavaralle tehtävä tulliselvitysmuoto ja näitä ovat:

- tavaroiden asettaminen tullimenettelyyn
- tavaroiden asettaminen vapaa-alueelle tai vapaavarastoon
- tavaroiden jälleenvienti ja

- tavaroiden hävittäminen ja tavaroiden luovutus valtiolle. (Pirnes ym. 2002, 239)

Yleisimmin tavarat asetetaan tullimenettelyyn, minkä jälkeen valitaan jatkotoimenpide seuraavasti:

- luovutus vapaaseen liikkeeseen
- tavaroiden ulkoinen passitus
- tullivarastointi
- sisäinen jalostus
- tullivalvonnassa tapahtuva valmistus ja
- väliaikainen maahantuonti. (Pirnes ym. 2002, 239.)

Jatkotoimenpiteistä luovutus vapaaseen liikkeeseen on yleisin tullimenettelyistä. Kun tuotava tavara on luovutettu vapaaseen liikkeeseen, saa se yhteisöaseman. Tällöin tavaraa voidaan kuljettaa ja myydä yhteisön sisällä vapaasti. (Melin 2011, 256- 257)

4 TUONTI

Tässä luvussa käsitellään tuontiin liittyviä asioita. Ensimmäiseksi käydään läpi aloitteleville yrityksille tarkoitettuja tuki ja neuvontapalvelu organisaatioita. Seuraavaksi käydään läpi tuontitapahtumaa, kauppasopimuksen laadintaa ja tuontitapoja. Luvun lopussa kerrotaan vielä tuonnin asiakirjoista ja pakkauksesta.

4.1 Tukea ja neuvontapalveluita antavat organisaatiot

Lähdettäessä tekemään kansainvälistäkauppaa, saattaa yritys tarvita apua ja neuvoja. Suomessa on olemassa useita organisaatioita, jotka auttavat kansainväliseen kauppaan liittyvissä asioissa. Myös osa näistä organisaatioista tarjoaa rahoitusapua yrityksille. Seuraavaksi on esitelty muutamia näistä organisaatioista. (Melin 2011, 22)

ELY- keskus

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus (ELY- keskus), tarjoaa mm. neuvonta-, tieto-, rahoitus- ja kehittämispalveluja kansainvälistyville yrityksille. Lisäksi ELY- keskus selvittää yritysten kansainvälistymisen edellytyksiä ja toimintavalmiuksia. (Melin 2011, 22)

Finpro

Finpro on asiantuntija- ja palveluorganisaatio, joka toimii maailmanlaajuisesti. Organisaatio auttaa kansainvälistymisessä ja pyrkii vähentämään siihen liittyviä riskejä. Finpron vahvuuksia on sen toimiala- ja kohdemarkkinaosaaminen. Erityisesti organisaatio auttaa yrityksiä, jotka suuntaavat liiketoimintaansa ulkomaille, mutta Finpro auttaa myös tuontiyrityksiä. (Melin 2011, 23- 24)

Fintra

Elinkeinoelämän omistama Fintra on kansainvälisen kaupan koulutus- ja kehittämisorganisaatio. Fintran valmennukset ja ohjelmat tarjoavat apua ja tietoa johta-

misesta, myynnistä, markkinoinnista, ostoista ja hankinnoista, uusista markkinoista, kansainvälisen kaupan käytännöistä jne. (Melin 2011, 25)

Suomalais- Amerikkalainen Kauppakamari (FACC)

Kauppakamari kehittää ja edistää Suomen ja Yhdysvaltojen kauppa- ja taloussuhteita sekä sosiaalisia yhteyksiä. Kauppakamari toimii tiedonvälittäjänä, edunvalvojana, palvelujen tuottajana ja verkostojen luojana. Kauppakamarilla on hyvä elinkeinoelämän asiantuntemus, koska siellä toimii suomalaisia opiskelijoita, työntekijöitä sekä suomalaisia, joiden pidempiaikaiset juuret ovat Yhdysvalloissa. (Suomalais- Amerikkalainen Kauppakamari 2013)

Lisäksi on monia muita organisaatioita, jotka tarjoavat apua ja neuvoja kansainväliseen liiketoimintaan. Näitä ovat mm. Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos (ETLA), erilaiset Kauppakamarit ja Yhdistykset, Kehitysyhtiöt, Keksintösäätiöt, Tilastokeskus ja Tullineuvonta. Rahoituspalveluja tarjoavat mm. edellä mainittu ELY-keskus, eri pankit, Finnvera ja Tekes. (Melin 2011, 22- 40)

4.2 Tuontitapahtuma

Tuontitapahtuman ensimmäinen vaihe on kauppakumppanin ja tuotteen löytäminen. Liikkeyhteyksiä solmitaan parhaiten liiketuttavien välityksellä ja kansainvälisillä messuilla. Kauppakumppanin taustat tulee tarkistaa varsinkin ulkomaankaupassa. Tuotteen oston ja oman valmistuksen lisäksi yritys voi myös ostaa osia ja valmistaa niistä itse. (Melin 2011, 19)

Seuraava vaihe on tarjouspyyntö, joka useimmiten lähetetään sähköpostitse. Ostaja tekee monien eri yritysten kanssa tarjousvertailua, ennen kuin varsinaisesti tilaa mitään. Lopullisesti tarjouspyynnön sisältö ja ehdot ratkaisevat aloitetaanko kauppa vai ei. Tullimääräykset tulee huomioida usein jo ennen sopimuksen tekoa. Määräys saattaa edellyttää esimerkiksi tuontilisenssin hankintaa. Kun tarjouspyyntö on tehty ja tullimääräykset huomioitu, tehdään kauppasopimus ja tilaus. Lopulta tavara toimitetaan ostajalle, jolloin suoritetaan tavaran vastaanotto ja tar-

kastus. Mikäli tavara on hajonnut kuljetuksessa, tehdään mahdolliset reklamaatiot ja hoidetaan tavaran varastointi. Maksuvaihe tapahtuu, kun tuote on saapunut ostajalle. (Melin 2011, 19)

4.3 Kauppasopimus

Kauppasopimus syntyy myyjän tai ostajan tekemästä tarjouksesta ja sen hyväksymisestä. Ulkomaankaupassa kauppasopimuksen tulee olla riittävän kattava ja yksityiskohtainen, koska esim. ristiriitatilanteissa sopimus määrittää sen, kuinka niissä toimitaan. Sopimus suositellaan tekemään kirjallisesti. Sopimuksen tekovaiheessa tulee ottaa huomioon oman ja vastapuolen maan oikeusjärjestelmien ja kauppatapojen erilaisuudet. Näiden merkitys ilmenee jo silloin, kun joudutaan etsimään vastausta sopimatta jääneisiin tai puutteellisesti sovittuihin kysymyksiin. Mikäli yhteisymmärrykseen ei päästä, löytyy vastaus ongelmatilanteisiin kauppatavoista tai lainsäännöksistä. Mikäli kuitenkin sovellettava lakikin on jäänyt sopimatta, joudutaan ratkaisemaan, kumman valtion lakia on sovellettava. Riitojen ratkaiseminen kuluttaa aikaa ja rahaa ja heikentää kauppasuhteita. Riitojen välttämiseksi tulee kauppasopimus siis tehdä erittäin tarkasti, jokaista yksityiskohtaa myöten. Yleisesti ottaen kauppasopimuksessa tulisi ottaa huomioon seuraavat asiat:

- sopijapuolet
- kaupan kohteen yksilöinti; pakkaus, hinta, paino, määrä, laatu
- kauppahinta
- maksutapa ja maksuehdot
- toimitusaika
- toimitustapa ja -paikka
- kaupan purku / vapauttamisperusteet
- takuu
- vahingonvaara ja omistusoikeus
- sopimuksen voimaansaattaminen
- sovellettava laki ja riidan ratkaisu. (Pehkonen 2000, 74- 76).

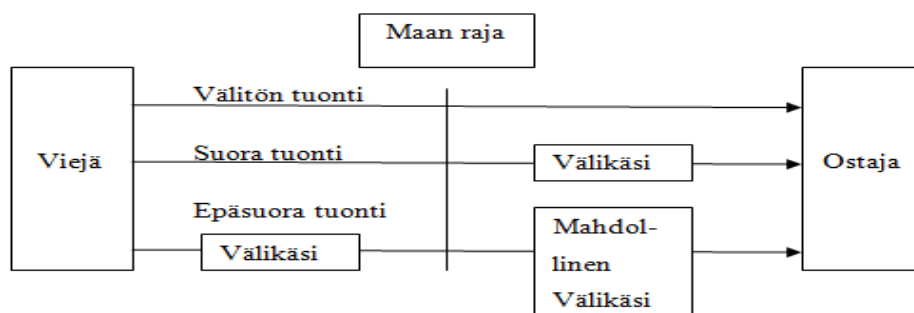
Hyvä kauppasopimus syntyy, kun molemmat osapuolet valmistelevat sitä perusteellisesti. Myyjän tulee kiinnittää huomiota ostajan taloudelliseen luotettavuuteen

ja pysyttävä kohtuullisena hintojen, toimitusaikojen ja muiden sopimusehtojen suhteen. Sisältö sopimuksessa riippuu paljon siitä, onko ostajana julkisen vai yksityisen sektorin asiakas. Sisältöön vaikuttaa myös se, miten kauppa rahoitetaan ja mitä maksuehtoja ja tapoja käytetään. Ostajan tulee selvittää myyjän kyky toimittaa tavara suunnitellulla tavalla. Tämän saa selville myyjän luottotietojen, toimintakyvyn sekä kapasiteetin tarkistamisella. Ostajan tulee myös selvittää, ettei oman maan lainsäädäntö aseta esteitä tavaran maahantuonnille. (Pehkonen 2000, 77)

Kauppasopimuksia säätelevät kauppalait, kuten kansainvälinen kauppalaki CISG. Kauppalakia voidaan soveltaa, kun osapuolilla on liikepaikka eri valtioissa. Tätä kauppalakia ei ole pakko käyttää, vaan kaupan osapuolet voivat sopia käytettäväksi jonkun kansallisen lain soveltamisesta. Vuonna 2012 CISG:n piiriin kuului 78 valtiota, joihin kuuluivat mm. Venäjä, Yhdysvallat ja Kiina. (Railas 2012, 39- 40)

4.4 Tuontitavat

Tuontitavoilla tarkoitetaan tapoja, joilla myyjän eli valmistajan tuotteet saatetaan ostajalle. Tuonnissa tavaran valmistaja myy tuotteet suoraan asiakkaalle tai käyttää apunaan joko kotimaisia tai ulkomaisia välijäseniä. Tuontitavan valintaan vaikuttaa paljon kohdemaan sijainti. Tavallisen tuonnin sijasta yritys voi perustaa oman ostoyksikön. Tuontitapoja ovat suorat tuonti, epäsuora tuonti ja välitön tuonti. Kuviossa 1. on esitetty tuontitavat yksinkertaisesti. (Pehkonen 2000, 49)



Kuvio 1. Tuontitavat. (Pirnes 2002, 82).

Suora tuonnissa tuoja on suorassa yhteydessä valmistajaan ja ulkomailta toimiviin jakelukanaviin. Suomalaiset yritykset käyttävät tätä tuontimuotoa eniten. Suora tuonti tarkoittaa tuotteiden toimitusketjua valmistajalta kuluttajalle ilman välivarastointeja, moninkertaista käsittelyä ja useita kuljetuksia. Tuontitapahtumassa on yleensä aina mukana jokin välikäsi, joka toimii ostajan kotimaassa. Näitä ovat agentti, komissionääri ja broker. Kyseessä voi myös olla maahantuoja, joka ostaa, varastoi ja myy tavarat omissa nimissään. Maahantuojan asiakkaita ovat tukku- ja vähittäisliikkeet. Tuontiagentti toimii ostajayrityksen nimissä välittäen yritykselle ostotarjouksia tai päättämällä tämän valtuuttamana kauppvoja. Komissionääri toimii lähes samalla tapaa kuin agentti, tosin omissa nimissään päämiehen eli komitentin lukuun. Komissionäärin toimintaan saattaa liittyä myös varastointi. Brokerien toiminta muistuttaa agenttuuria. Brokerit voivat ottaa haltuunsa monia eri tehtäviä, joita päämies antaa heille. Näitä tehtäviä ovat mm. myynninedistys, varastointi ja mainonta. Suora tuonnissa vastuu kuljetuksesta on yleensä myyjäyri-tyksellä tai sen välijäsenillä. (Pehkonen 2000, 52- 56)

Epäsuorassa tuonnissa on samoja piirteitä, kuin suorassa tuonnissa. Epäsuorassa tuonnissa välikäsi toimii viejän eli myyjän kotimaassa. Mahdollinen toinen välikäsi saattaa toimia ostajan kotimaassa. Välikäsinä toimivat yleisimmin agentti, vientiliike- tai yhdistys, myös maahantuoja ja komissionääriä käytetään. Vientiliike ostaa tuotteet valmistajalta ja vie ne omissa nimissään ulkomaille. Vientiliike huolehtii kaikista kansainväliseen kauppaan liittyvistä toimista ja niihin liittyvistä riskeistä. Vientiyhdistyksen on perustanut useampi yritys. Yhdistys hoitaa jäsenyritystensä viennin ja samalla mainonnan. Epäsuora tuonti onkin varsin helppo tuontimuoto, koska ei tarvitse itse huolehtia kuljetuksesta ja siihen liittyvistä asioista. (Pehkonen 2000, 50- 52)

Välitön tuonti on näistä kolmesta vaihtoehdosta edullisin, koska tavara tuodaan kotimaahan ilman välikäsiä. Kauppaa käydään siis pelkästään ostajan ja myyjän välillä, missä ostaja vastaa tuonnista. Eduksi katsotaan informaation kulku, koska tieto kulkee vain ostajan ja myyjän välillä. Tätä tuontimuotoa käytetään useimmi-

ten, kun ostaja ja myyjä sijaitsevat lähellä toisiaan tai viejällä on myyntikonttori ostajan kotimaassa. Välitön tuonti on kuitenkin varsin riskialtista, koska itse täytyy hoitaa mm. kuljetukset, tullaukset ja maksut. (Pirnes 2002, 82)

4.5 Tuonnissa tarvittavat asiakirjat

Kansainvälisessä kaupassa käytetään useita erilaisia asiakirjoja. Kauppasopimuksen ehdot sekä toimitus- ja maksutapa vaikuttavat siihen, kumpi kaupan osapuoli täyttää ja hankkii asiakirjat. Eri maiden viranomaiset saattavat vaatia erikoisvaatimuksia asiakirjojen suhteen, kuten esimerkiksi tavaran alkuperän todistamisen. Joidenkin maiden viranomaiset vaativat tavaran laillistamista tai vahvistusta koskevan asiakirjan. Laillistamisen suorittaa vientimaan konsulaatti tai diplomaatti. Vahvistaminen tarkoittaa puolestaan suomalaisen kauppakamarin tarkistustoimenpidettä. Näiden toimenpiteiden ansiosta tulee tarkistettua, että asiakirjojen hinnat ja tullit ovat oikean suuruisia. Yleisimmin käytetty asiakirja on kauppalasku. (Melin 2011, 84- 86)

Sähköiset asiakirjat ovat nykypäivää, koska niiden avulla säästytään suurilta kustannuksilta. Tuonnissa huolitsijaa käyttävät yritykset säästävät paperisodalta, koska huolitsija tekee vaadittavat asiakirjat ja hoitaa tullauksen. Erityisesti ulkomaankaupassa on tärkeää, että asiakirjoista löytyy helposti kaikki tarvittava tieto. Tietojen puuttuminen ja epäselvyydet eivät helpota kaupantekoa. Pahimmassa tapauksessa puutteet voivat vaarantaa koko kaupan toteutuksen. Yleiset ohjeet kansainvälisen kaupan asiakirjoihin löytyvät YK:n kauppamenettelysuosituksista. Ohjeet helpottavat kaupankäyntiä, säästävät ylimääräisiltä kustannuksilta sekä parantavat tiedonkulkua ja asiakaspalvelua. Tuonnin- ja viennin asiakirjat poikkeavat toisistaan, lisäksi maiden sijainti määrittää, mitä asiakirjoja tulee käyttää. Tuonnissa välttämättömiä asiakirjoja ovat kauppalasku, pakkausluettelo, varakuutuskirja tai todistus, kuljetusasiakirja valitun kuljetusmuodon mukaan, tulli-ilmoitus ja passitusasiakirja. Myös tullausarvoilmoitusta, alkuperäistodistusta ja maksuliikenteen asiakirjaa voidaan käyttää. (Melin 2011, 106)

Tulli-ilmoitus

Tulli-ilmoitus on pakollinen aina, kun tuodaan Euroopan unionin ulkopuolelta tavaraa. Ilmoituksen voi tehdä sähköisesti EDI-lomakkeella tai paperiversiona SAD-lomakkeella. EDI-ilmoitusta käytetään tänä päivänä pääasiassa. Sähköiseen ilmoittamiseen vaaditaan tullin lupa. Ilmoittamisen täyttämistä varten täytyy selvittää tavaratullinimike, tarkistettava mahdolliset tuontikiellot tai -rajoitukset ja hankittava tarvittavat tuontiluvat tai -lisenssit jo ennen tavaroiden tuontia. Tulli-ilmoitus EDI-tullausta käytettäessä on annettava viimeistään kymmenentenä päivänä luovutusluvan saamisesta. Tavara voidaan luovuttaa vapaaseen liikkeeseen, kun tulli on tarkistanut ja hyväksynyt tavarat ja asiakirjat. (Melin 2011, 107)

Alkuperäistodistus

Alkuperäistodistuksen avulla yrityksen tullimaksut voivat pienentyä. Parhaimmassa tapauksessa ei tarvitse kantaa ollenkaan tullia. Tullia voidaan alentaa EU:n solmimien yhteistyösopimusten perusteella. Osa maista ei kuulu EU:n tullietuusjärjestelyiden piiriin kuten kohdemaat Yhdysvallat. Yleisimpiä alkuperäistodistuksia tuonnissa ovat EUR.1, A. TR., kauppalaskuilmoitus ja GSP. Se, mitä alkuperäistodistusmuotoa käytetään, riippuu tuotteen alkuperämaasta. (Melin 2011, 110-111)

Kauppalasku

Kauppalasku on yksi keskeisimmistä ja tärkeimmistä asiakirjoista. Se sisältää tietoja ostajalle, tulliviranomaisille, kuljettajille, välikäsille, pankeille jne. Kauppalaskun avulla tehdään muita asiakirjoja kuten pakkausluettelo, joten kauppalaskun pitää olla huolellisesti täytetty. Pakkausluettelo on melkein sama kuin kauppalasku, mutta siinä ei näy hintatietoja. Tulli-ilmoitukseen on liitettävä jäljennös kauppalaskusta. Laskusta on käytävä ilmi:

- myyjän ja ostajan nimi ja kotipaikka
- kauppalaskun asettamispäivä

- tavarakollien merkit, numerot, lukumäärä, laji ja bruttopaino
- tavarankuoppanimitys ja paljous
- jokaisen tavaralajin hinta sekä siitä mahdollisesti myönnetty alennus ja tämän peruste
- toimitus- ja maksuehdot. (Melin 2011, 89,110.)

4.6 Tuote ja pakkaus

Tuotavan tuotteen pakkaukseen on kannattavaa kiinnittää huomiota. Pakkaus on oleellinen osa tuotetta. Pakkaaminen tapahtuu useimmiten tuottajan tiloissa. Pakkaus ei ole vain pakkaus, vaan siinä pitää ottaa huomioon suojaamiseen, markkinointiin ja logistiikkaan liittyviä tekijöitä. Toimeksiantajayrityksen tuotava tuote on sisustustavara. Sisustustavaroihin tässä tapauksessa kuuluvat lamput, hyllyt, laatikostot, taulut ja koriste-esineet. Pakkausmateriaali näissä vaihtelee huomattavasti. Arvokkaat ja helposti särkyvät tavarat tulee pakata huolellisesti ja oikeita materiaaleja käyttäen. Pakkaamiseen käytetään kuitupohjaisia materiaaleja kuten paperia ja kartonkia, muovia, metallipohjaisia materiaaleja, lasia ja puuta. Eniten näistä käytetään kuitupohjaisia pakkauksia ja muovipakkauksia. Metallia ja puuta ovat kovassa nousussa, koska ne ovat kierrätettäviä ja nykyajan menoa tukevia. (Hokkanen ym. 2011, 151- 152)

Pakkaus- ja kuljetuskustannuksiin vaikuttaa kuljetettavan tavarankuoppo ja mitat. Mitä kevyempään pakkausmateriaalia on käytetty, sitä edullisempi kuljetus on. Merikuljetuksissa pakkauksen paino ei ratkaise, vaan sen koko. On kuitenkin huomioitava pakkausmateriaalia valittaessa, mikä suojaa tuotetta ja mikä ei. Mitä kestävämpi pakkaus on, sitä vähemmän vaurioita syntyy. Kestävämpi pakkaus maksaa enemmän, mutta sillä säästytään mahdollisilta vaurioilta. (Hokkanen ym. 2011, 153; Melin 2011, 227)

Pakkauksien oleellinen osa on osoitelappu, joka liimataan pakkaukseen. Mikäli pakkausta ei ole kunnolla osoitettu, saattaa se matkalla kadota helposti. Tietotek-

niikan kehittymisen myötä on otettu käyttöön viivakoodijärjestelmä, jonka avulla nopeutetaan ja helpotetaan tavarantoimittajien ja vastaanottajien työtä. Pakkauksessa tulisi olla kuljetusmerkki, tiedonantomerkki, osoitemerkki ja käsittelymerkit tarpeen mukaan. Vain näiden tavarakollien merkintöjen avulla lähetys voidaan tunnistaa. (Hokkanen ym. 2011, 155; Melin 2011, 228)

5 LOGISTIikka

Logistiikalle on olemassa lukuisia määritelmiä. Logistiikkaa kutsutaan joko toimituksetjuksi tai tarjontaketjuksi. Ketjuihin kuuluvat varastointi, kuljetus, käsittely, siirtäminen ja viestintätoiminta. Logistiikkatoimeen sisältyvät myös rahan hallinta, ostot ja hankinnat, tuotanto, pakkaaminen, kokoonpano ja asiakaspalvelu. Kanavayhteistyö kumppaneiden kanssa on olennaista logistiikassa. Kumppaneihin voi kuulua toimittajia, välittäjiä sekä kolmannen osapuolen palveluntarjoajia ja asiakkaita. 2000-luvulla alettiin kiinnittää huomiota kokonaiskustannuksiin, niiden vähentämiseen sekä varastoinnin ja kuljetuksen kehittämiseen. Kestävään kehitykseen sekä ympäristöasioihin kiinnitetään nykyään paljon huomiota. (Hokkanen, Karhunen & Luukkainen 2011)

5.1 Kuljetustavat

Kuljetustavalla tarkoitetaan sitä kuljetusvälinettä, jolla kuljetus suoritetaan. Ulkomaankaupan kuljetustapoja ovat maantie-, rautatie-, laiva-, lento- ja yhdistettykuljetus. Pienempien erien kuljetuksessa voidaan käyttää mm. postin kuljetuspalveluja. Kuljetustavan valintaan vaikuttavat maantieteellinen sijainti, tavarankii-reellisyys, tavarank määrä ja mitat, vahingoittumisalttius, kustannukset sekä lainsäädännölliset tekijät. Kuljetus kolmansista maista Eurooppaan tapahtuu useimmiten meriteitse. Ulkomaankuljetuksiin liittyy myös paljon riskitekijöitä. Riskien tunnistamisella voidaan niiltä suojautua. Kuljetuksia tulee suunnitella ja niiden kustannukset kannattaa ottaa selville. Kuljetusmuotoon tulee myös kiinnittää huomiota, jotta se olisi mahdollisimman tehokas ja taloudellinen. Seuraavana esitellään toimeksiantajayrityksen kannalta oleelliset kuljetustavat. (Hokkanen ym. 2011, 85, 92; Selin 2004, 183- 186)

Maantiekuljetus

Kuljetettaessa kappaletavaraa on rekkakuljetus oivallinen kuljetusmuoto. Se on helppo ja nopea. Kuljetustavan etuja ovat sen joustava lastaus ja purkaminen ja

terminaaliverkoston tiheys. Tavaraa pystytään seuraamaan matkan varrella ja se on usein välttämätöntä kiireellisen aikataulun vuoksi. Autokuljetuksen varjopuolina ovat suhteellisen kalliit kuljetushinnat ja matkan rasitukset tavaralle. (Selin 2004, 186- 187)

Maantiekuljetusten nopeuttamiseksi on luotu TIR- yleissopimus, joka koskee Eurooppaa ja useita Aasian-, Keski-idän-, Afrikan- ja Latinalaisen Amerikan maita. TIR-passitusmenettelyllä pyritään tavarankeskeytyksettömään liikkumiseen, kuljetusreittiä pitkin tullivalvonnan vaarantumatta. Se myös takaa sinetöidyn lastin vapaan kulun kohdemaan rajalle saakka. Suomessa TIR-carneteja myöntää Suomen kuljetus ja Logistiikka SKAL ry. (Nisula & Heiskanen 2013, 32)

Kansainvälisessä liikenteessä käytetään CMR-rahtikirjaa. Kansainvälisissä kuljetuksissa se laaditaan ainakin kahdeksana kappaleena, jotka lähettäjä ja rahdinkuljettaja allekirjoittavat. Kappaleet jaetaan lähettäjälle, rahdinkuljettajalle ja lopuksi vastaanottajalle. Rahtikirjassa pitää olla ne tiedot, jotka tiekuljetussopimuslaissa (TKSL) on määrätty. Lähettäjä on vastuussa rahtikirjan tietojen oikeellisuudesta. CMR on samalla kansainvälinen tiekuljetusvakuutus. Vakuutus korvaa kuljettajalle tavaralle aiheutuneet vahingot ja luovutuksen viivästymisestä aiheutuneen vahingon. (Nisula & Heiskanen 2013, 25, 40- 41)

Laivakuljetus

Laivakuljetus eli merikuljetus tapahtuu pääasiassa rahtilaivoilla. Tämä kuljetustapa on yleisimmin käytetty kuljetusmuoto ja myös toimeksiantajayritykselle suotuisa. Meritse kuljetetaan suuria määriä tavaroita ja se on varsin edullista. Tämä kuljetusmuoto ei ole paras vaihtoehto, kun tavara halutaan nopeasti perille. Merikuljetusten pääasiakirja on konossementti, joka voidaan asettaa joko nimetylle henkilölle, hänen määräämälleen henkilölle tai haltijalle. Merikuljetukset voidaan jakaa hakuliikenteeseen, linjaliikenteeseen ja näiden välimuotoon sopimusliikenteeseen. (Selin 2004, 189; Karrus 2001, 116)

Hakuliikenteessä laiva kuljettaa täysiä lasteja satamasta toiseen, riippuen mistä edullisimmat rahdit saadaan. Tällä laivalla ei ole tiettyjä reittejä. Hakurahtiliikenne voi olla matkarahtausta tai aikarahtausta, ja kalusto on tällöin asiakkaan tarpeen mukaista. Matkarahtauksessa tavara kuljetetaan tietyistä satamista toiseen. Aikarahtauksessa rahdinantaja vuokraa laivan määrääjäksi. Aluksen omistaja on velvollinen suorittamaan matkan kyseisessä määrääjässä. Hakurahtiliikenteessä käytetään rahtaus sopimusta, jota kutsutaan Charter Partyksi (C/P). Rahtaus sopimus on toimeksiantajan ja rahdinkuljettajan tekemä kuljetussopimus. Sopimus on yleensä vapaamuotoinen, mutta se tulee tehdä kirjallisena. Sopimuksessa tulee sopia rahtialuksesta, lastista, satamista, laivausajankohdasta, rahtimaksuista ja muista tarvittavista tiedoista. (Selin 2004, 189)

Linjaliikenteessä laiva kulkee tiettyjä reittejä pitkin aikataulun mukaan. Tässä liikennetavassa varustamot tekevät yhteistyötä eikä kilpailu ole yhtä kovaa. Linjaliikenteessä rahdin suuruus määräytyy painon ja tilavuuden mukaan. Lisäksi varustamot tarjoavat täysiä kontti- ja lavarahteja. Käytetyin rahtikirja on Liner Way Bill (LWB). Sen erona konossementtiin on, ettei sitä tarvitse esittää tavarán vastaanottamiseksi eikä sitä voida siirtää toiselle. Linjaliikenne ja hakuliikenne ovat toimeksiantajayritykselle suotuisimmat vaihtoehdot. (Selin 2004, 189)

Sopimusliikenteessä rahdinostaja vuokraa koko aluksen. Tätä käytetään vain, kun tuotavaa tavaraa on niin paljon, että koko laivan vuokraaminen on kannattavaa. Erona aikarahtaukseen on, että kuljetettava tavara on keskeisimmässä roolissa. (Karrus 2001, 116)

Lentokuljetus

Lentokuljetus on myös yksi vartenotettava vaihtoehto toimeksiantajayrityksen kannalta. Lentokuljetus on nopea ja varma tapa saada tavara perille. Muita etuja ovat laaja reittiverkosto, vähäiset uudelleenlastaukset ja halvempien pakkausmateriaalien käyttömahdollisuus. Vähäisten uudelleenlastausten ansiosta tavarán kunto säilyy hyvänä. Tätä kuljetustapaa suositellaan arvokkaille ja nopeasti pilaantuville

tuotteille. Huonoa tässä kuljetustavassa on sen kalleus. Kuljetus tapahtuu pääasiassa joko rahtikoneella tai matkustajakoneella. Lentokuljetuksissa kannattaa kii-reellisimmissä tapauksissa valita suoralento, jolloin koneen vaihtoa ei tapahdu. Suurilla lentoasemilla siirtoajat voivat kestää useita vuorokausia. Reititys ei vai-kuta rahtimaksuihin. Kuljetuksen hintaan vaikuttaa tavarain paino ja tilavuus. (Me-lin 2011, 218- 220)

IATA (International Air Transport Association) eli kansainvälinen lentoliikenne-liitto on reittiliikennettä harjoittavien lentoyhtiöiden yhteistyöjärjestö. Liiton pää-tehtävinä ovat yhtenäisten kuljetusehtojen laatiminen, lentoreittien ja aikataulujen suunnittelu, lentoasiakirjojen standardointi sekä lentolippujen hintojen ja rahti-maksujen yhdenmukaistaminen. Näiden lisäksi liitto valvoo lentoyhtiöiden etua ilmailua koskevassa lainsäädäntötyössä ja pyrkii parantamaan lentoliikenteen tur-vallisuutta. Kansainvälisen lentoliikenneliiton apuna toimii joukko huolitsijoita, jotka laativat kuljetussopimuksen lentoyhtiöiden puolesta sekä vastaanottavat ja toimittavat tavarain rahdinkuljettajalle. (Melin 2011, 218)

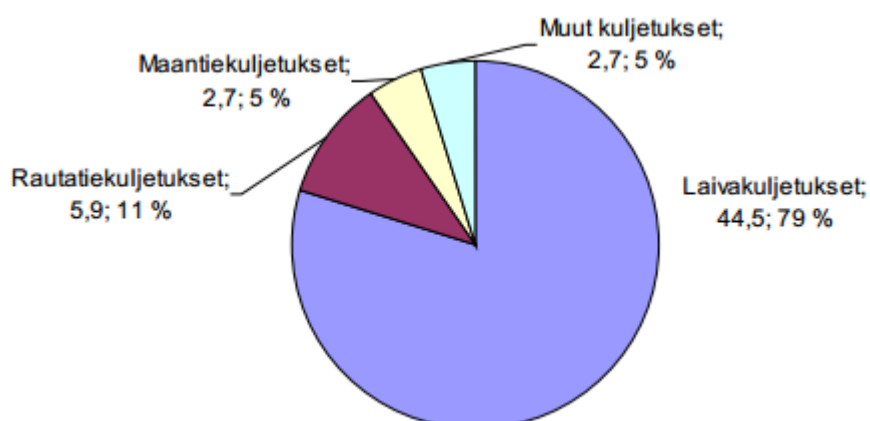
Lentokuljetuksen tärkein lentorahtikirja on AWB (Air Way Bill). Lähettäjän tulee täyttää rahtikirja kolmena kappaleena käyttäen rahdinkuljettajan rahtikirjaloma-ketta. Käytännössä kuljetussopimuksen laatii huolintaliike tai kuljetusyhtiö, käyt-täen IATA- mallin mukaista rahtikirjaa. Kansainvälisellä lentorahtikirjalla on mo-nia eri tehtäviä. Se vahvistaa tehdyn kuljetussopimuksen sekä varmistaa, että lähe-tys on hyväksytty lentolähetykseksi. Lisäksi lähettäjä vakuuttaa sen avulla, että kuljetusehtoja on noudatettu. Rahtikirja on tärkeä tullauksen ja pankkitoimintojen asiakirja sekä se toimii kuittina suoritetusta rahti- ja vakuutusmaksuista. Lähettä-jän rahtikirja kappaleella voidaan määrätä tavarasta kuljetuksen aikana. Näiden lisäksi rahtikirjalla määritellään rahdinkuljettajan vastuurajat sekä annetaan tava-ran käsittely-, kuormaus- ja varastointiohjeet. (Melin 2011, 219)

Yhdistettykuljetus

Yhdistetyssä kuljetuksessa käytetään useampaa eri kuljetusmuotoa kuten auto-laiva-auto. Merikuljetukset ovat suosituin kuljetusmuoto, mutta tavarán saavuttua satamaan tulee se kuljettaa jollain muulla kulkuneuvolla määräpaikkaan. Hyvin suuri merkitys on jatkoyhteyksien järjestämisellä. Jatkoyhteyksien järjestäminen on tärkeää, koska merikuljetusten tavoitteena on aiempaa lyhyempi satamassa olo purkua ja lastausta varten. Satamassa olo on kallista ja siksi on tehty yhtenäisiä konttikokoja tavarán siirron nopeuttamiseksi. Toimeksiantajan kohdeyrityksen myymälät sijaitsevat ympäri Pohjois-Amerikkaa. Sisustustavaroita valmistava yritys toimittaa tuotteet satamaan veloituksetta, joten kuljetuksesta satamaan ei tarvitse huolehtia. Sen sijaan yhdistettykuljetus tulee ajankohtaiseksi, kun tavarat toimitetaan kotimaan satamasta määräpaikkaan. Jatkokuljetus tapahtuu pääasiassa autokuljetuksella. (Karrus 2001, 119- 120)

Kaaviossa 2. on esitelty ulkomaankaupan tuontikuljetukset kuljetusmuodon mukaan vuonna 2012. Kaaviosta nähdään, että lähes 80 prosenttia ja 44,5 miljoonaa tonnia kuljetetaan meriteitse. Rautatiekuljetukset ovat yleistyneet ja se onkin toiseksi yleisin kuljetusmuoto.

Tuontikuljetukset kuljetusmuodon mukaan (miljoonaa tonnia)



Kaavio 2. Ulkomaankaupan kuljetukset vuonna 2012. (Tulli. Ulkomaankauppatilastot 2012).

5.2 Huolinta

Huolinta on kansainvälisiin kuljetuksiin liittyvää toimintaa. Useimmiten huolintaliikkeinä toimivat varustamot, maakuljetusyrietykset tai näiden tytär- tai osakkuusyhtiö sekä pelkästään huolintaan keskittyneet yritykset. Huolitsija toimii huolintaliikkeen tuonti- ja vientikuljetusten järjestelytehtävissä. (Hokkanen ym. 2011, 119- 121)

Huolitsijan käyttö alkaa siitä, että huolitsija tekee asiakkaansa eli toimeksiantajan kanssa sopimuksen huolintatehtävistä. Huolitsijan tehtäviin kuuluvat mm. oikeiden kuljetusmuotojen valinta, tavarankäsittely, vakuutukset ja paperityöt. Tehtävät vaihtelevat toimeksiantajan antamien määräysten mukaan. Huolitsijalta voidaan myös kysyä apua tuontiin liittyvien asiakirjojen täytössä. Tehtävien hoito edellyttää tarkkuutta, organisointikykyä, palveluhenkisyttä ja kielitaitoa. Huolitsijan tulee tietää tuontiin ja vientiin liittyvät tulli- ym. määräykset. Työhön kuuluu myös asiakkaiden informoimista kuljetuksen vaiheista. Huolitsija siis järjestää kaikki kuljetukseen liittyvät asiat aina tullauksesta varastointiin. Toimeksiantajan ei tarvitse tehdä oikeastaan mitään, käyttäessään kaikkia huolitsijan palveluita. Huolitsijoiden käyttö maksaa melko paljon, mutta on silti suositeltavaa ensikertalaisille. (Hokkanen ym. 2011, 121)

Suomalaiset huolintaliikkeet toimivat Pohjoismaisen Speditööriliiton Yleisten Määräysten (PSYM) varassa. Määräysten sisältö kattaa mm. huolitsijan tehtävät, vastuut ja velvollisuudet sekä toimeksiantajan vastuuta koskevat määräykset. Lisäksi erimielisyyksien ratkaiseminen ja kulujen korvaaminen kuuluvat näihin määräyksiin. Velvollisuudet eivät siis koske yksin huolitsijaa. Määräyksessä määritellään, että huolitsijan tulee aina saada kirjallinen ohje perimis- ja vakuutustehävästä. Mikäli ohjetta ei ole annettu, on vahingon tapahduttua vaikeaa todistaa sitä, että huolitsija on vastuussa laiminlyönnistä aiheutuneesta vahingosta. PSYM:n mukaan huolitsijan tärkeimmät velvollisuudet ja tehtävät ovat:

- toimimisvelvollisuus

- tarkastusvelvollisuus
- toimintaohjeiden noudattamisvelvollisuus
- raporttoimisvelvollisuus
- lojaliteettivelvollisuus ja tilitysvelvollisuus. (Hokkanen ym. 2011, 119-120)

5.3 Toimituslausekkeet

Toimituslausekkeilla tarkoitetaan tavaran toimittamista myyjältä ostajalle. Kyse on siis irtaimen tavaran kaupasta. Toimitus myyjältä ostajalle saattaa edellyttää lukuisia työvaiheita ja toimenpiteitä, jotka kustantavat. Tämän takia keksittiin toimituslausekkeet, jotta kaupankäynti olisi helpompaa kansainvälisesti. Kansainvälinen kauppakamari ICC on laatinut toimituslausekkeisiin liittyen kirjan, jota kutsutaan nimellä Incoterms 2010. Incotermsit koostuvat yhteensä 11 lausekkeesta, jotka on jaoteltu kaikkiin kuljetusmuotoihin sekä meri- tai muihin vesitiekuljetuksiin. Incotermsit käsittää toimenpide-, kustannus- ja vaaranvastuun siirtymistä myyjältä ostajalle. Toimenpidevastuulla tarkoitetaan kauppaosapuolten vastuuta esim. tuontiselvityksen suhteen. Kustannusvastuulla taas tarkoitetaan näiden toimenpiteiden kustannusten korvaamista. Tavaroiden vahingoituttua kuljetuksessa, määrittää vaaranvastuu sen, kuka maksaa vahingot. Muut osapuolten väliset kysymykset määräytyvät tehdystä sopimuksesta. (Railas 2012, 15- 23, 83)

5.3.1 Kaikkiin kuljetusmuotoihin liittyvät toimituslausekkeet

Kaikkiin kuljetusmuotoihin liittyviä lausekkeitä on yhteensä seitsemän. Nämä seitsemän toimituslauseketta sopivat kaikille kuljetusmuodoille riippumatta siitä, sisältyykö kuljetukseen vesitiekuljetus. Seuraavana esitellään nämä seitsemän toimituslauseketta. (Railas 2012, 83- 84)

EXW, Ex Works

EXW-lausekkeessa myyjän velvollisuudet ovat pienet ja ostaja joutuu vastaamaan lähes kaikesta. Myyjän vastuulle jää vain tavaran asettaminen tehtaalle tai varas-

toon, josta ostaja lastaa, kuljettaa ja tekee vientiselvityksen. Ostajan kannattaa tehdä tätä toimituslauseketta käytettäessä vakuutussopimus. (Railas 2012, 214-215)

FCA, Free Carrier

FCA-lausekkeessa myyjä luovuttaa tavaran ostajan nimeämälle rahdinkuljettajalle tai muulle henkilölle. Luovutus tapahtuu joko myyjän tiloissa tai muussa nimetyssä paikassa. Mikäli luovutus tapahtuu myyjän tiloissa, on myyjän velvollisuutena purkaa ja lastata tavara kuljettajan kyytiin. Myyjän vastuuseen kuuluu myös tavaran pakkaaminen ja avustaminen kuljetusasiakirjojen hankinnassa. Ostaja voi ennen kauppasopimuksen tekoa vaatia erityisiä pakkausvaatimuksia. Myyjän velvollisuudet loppuvat tavaran luovuttamisen tai lastaamisen jälkeen. Tässäkin toimituslausekkeessa suurempi vastuu on ostajalla. (Railas 2012, 227- 228)

CPT, Carriage Paid To

CPT-lausekkeessa myyjän velvollisuuksiin kuuluu järjestää kuljetussopimus tavaran kuljettamiseksi toimituspaikasta nimettyyn määräpaikkaan. Myyjän vastuu on tässä lausekkeessa suurempi. Myyjän velvollisuuksiin kuuluvat myös tavaran toimitaminen valitsemalleen rahdinkuljettajalle, rahdin maksaminen, pakkaus ja vientitullaus. Lisäksi toimituksesta on ilmoitettava ostajalle ja annettava tiedot joita ostaja tarvitsee vastaanottaessaan tavaran. Myyjän vastuu päättyy siihen, kun tavara on luovutettu rahdinkuljettajalle. Ostaja on vastuussa kuljetuksen ajan tavaroihin kohdistuneista riskeistä. Myyjä vastaa siis kaikista kuluista ennen toimitusta ja ostaja kaikista kuluista toimituksen jälkeen. (Railas 2012, 265- 269)

CIP, Carriage and Insurance Paid To

Seuraava lauseke CIP, on lähes identtinen CPT-lausekkeen kanssa. Myyjän lisävelvollisuutena on ottaa omalla kustannuksellaan tavaravakuutus. Vakuutus on otettava hyvämaineiselta vakuutuksenantajalta. Ostaja on oikeutettu hakemaan korvausta suoraan vakuutuksen antajalta, mikäli kuljetuksen aikana tavara vahin-

goittuu. Vakuutusarvon tulee olla vähintään 110 % määrästä, jonka muodostavat tuotavien tavaroiden hinta ja myyjän maksettaviksi tulevat kuljetuskustannukset. Vastuu siirtyy ostajalle, kun tavara on toimitettu valittuun määräpaikkaan. (Railas 2012, 274- 279)

DAT, Delivered At Terminal

Uusimpiin lukeutuvassa DAT-lausekkeessa myyjällä on suurempi vastuu kuin ostajalla. Myyjä huolehtii toimenpide-, kustannus- ja vaaranvastuun, kunnes tavara luovutetaan ostajalle määrättyyn terminaaliin. Myyjä siis vastaa lähes kaikista velvoitteista purkausta myöten. Myyjän velvollisuuksiin kuuluvat kuljetussopimus, kuljettajan valinta, vakuutus, pakkaus, tarvittavien tietojen lähettäminen ostajalle ja vientiselvityksen teko. Ostaja vastaa tavarán vastaanotosta määrättyssä terminaaliin, tullauksesta, veroista ja muista maksuista. (Railas 2012, 327- 332)

DAP, Delivered At Place

DAP-lausekkeessa pätevät samat asiat kuin edellisessä lausekkeessa. DAP ja DAT lausekkeiden ero on siinä, että DAT lausekkeessa ostajan ei tarvitse purkaa tavaraa. Myyjä huolehtii toimenpide-, kustannus- ja vaaranvastuun, kunnes tavara luovutetaan ostajalle määrättyyn terminaaliin. Lisäksi myyjä tekee myös vientiselvityksen. Ostaja vastaa tavarán vastaanotosta, tullauksesta, veroista ja muista maksuista sekä purkamisesta. (Railas 2012, 340- 342)

DDP, Delivered Duty Paid

DDP-toimituslauseke on ostajan kannalta helpoin vaihtoehto. Myyjä hoitaa kaiken aina kuljetuksesta tullaukseen. Myyjä kantaa toimenpide-, kustannus- ja vaaranvastuun koko kuljetuksen ajan määräpaikkaan saakka. Ostajan tehtäviksi jää vain purkaminen ja myyjän avustaminen tuontilisenssin hankkimisessa. (Railas 2012, 348- 351)

5.3.2 Merikuljetuksiin liittyvät toimituslausekkeet

Merikuljetuksiin liittyviä lausekkeitä on yhteensä neljä. Kaikkia lausekkeitä ei voida siis käyttää merikuljetuksiin. Nämä lausekkeet eivät siis sovellu terminaali-liikenteeseen, jossa on muitakin kuljetusmuotoja. Merikuljetuksiin liittyvissä neljässä toimituslausekkeessa käsitellään laivojen ja satamien rooleja toimitusketjussa. (Railas 2012, 84- 86)

FAS, Free Alongside Ship

FAS-lausekkeessa myyjä toimittaa tavaran ostajan nimeämän aluksen vierelle, kuten laiturille. Myyjän velvoitteisiin kuuluu tavaran pakkaaminen. Lisäksi myyjän tulee vientiselvittää tavara, hankkia mahdollinen venttilupa ja lähettää ostajalle todistus tavaran toimittamisesta. Ostajan tehtäviin kuuluu rahdinkuljettajan nimeäminen, kuljetussopimuksen teko, rahdin ja kustannusten maksu sekä vakuutuksen hankkiminen. Myyjä kantaa riskin ja kustannukset siihen saakka, kunnes tavara on kuljetettu aluksen sivulle. Ostajalla on suuri vastuu kuljetuksien järjestämisestä. (Railas 2012, 237- 238)

FOB, Free On Board

FOB-lauseke eroaa edellisestä lausekkeesta siten, että myyjä toimittaa tavaran alukseen saakka. Myyjällä on velvollisuus tavarasta siihen saakka, kunnes se on lastattu alukseen. Muuten samat asiat pätevät ostajan ja myyjän velvollisuuksien suhteen kuin FAS-lausekkeessa. (Railas 2012, 245)

CFR, Cost and Freight

CFR-lausekkeessa myyjän tehtävänä on hankkia kuljetussopimus, kuljetus sovit-
tuun satamaan, tehdä vientiselvitys, pakata tavara sekä toimittaa ostajalle asiakirja kuljetuksesta sovittuun määräsatamaan. Ostaja on vastuussa kaikista kuljetusris-
keistä tavaran lastauksen jälkeen. Myyjä maksaa kaikista kuluista ennen kuin ta-
vara toimitetaan. Ostajan on maksettava kaikki kulut toimituksen jälkeen ja han-

kittava tarvittavat luvat kuten tullauslupa. Vastuu kuljetettavasta tavarasta siirtyy myyjältä ostajalle, kun tavara on toimitettu satamaan tai alukseen. (Railas 2012, 285- 289)

CIF, Cost, Insurance and Freight

CIF-toimituslauseke vastaa enimmäkseen CFR-lauseketta. Lisäksi CIF-lausekkeessa myyjän tulee hankkia omalla kustannuksellaan tavaravakuutus ostajan nimiin. Ostaja voi hakea korvausta mahdollisista kuljetuksessa aiheutuneista vaurioista vakuutuksen antajalta. Myyjä siis vastaa vakuuden lisäksi rahdin maksusta, vientiselvityksestä, kuljetuksesta ja lastauksesta satamassa. Ostajan vastuu tätä toimituslauseketta käytettäessä on pienempi, koska myyjä hankkii vakuudet. (Railas 2012, 294- 299)

6 ULKOMAANKAUPAN MAKSUT

Kansainvälisen maksuliikenteen hoitavat useimmiten pankit. Pankit huolehtivat maksujen lähettämisestä ja vastaanotosta, valuuttakaupoista ja rahaliikenteestä pankkien välillä. Ne noudattavat maksuliikenteessä kansainvälisesti sovittuja toimintatapoja ja sääntöjä. Ne eivät sinänsä vastaa maksuista vaan niiden vastaanottamisesta ja asiakkaalle toimittamisesta. Suomalaisilla on ns. kirjeenvaihtajapankkeja ulkomailla. Ne tekevät siis yhteistyötä ulkomaalaisten pankkien kanssa ja hoitavat maksuliikennettä. (Helppi & Paloheimo 2005, 93- 94)

Kansainvälisen maksuliikenteen helpottamiseksi on perustettu yhteenliittymä SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), joka parantaa pankkien välistä tiedonsiirtoa. SWIFT on lisännyt tiedonsiirron turvallisuutta, nopeutta ja supistanut väärinkäytösten riskejä. Ulkomaankaupan ehdoista sovittaessa tulee selvittää, onko myyjän tai ostajan pankkina SWIFTIÄ käyttävä pankki. Kaikilla SWIFT-jäsenpankeilla on oma koodi, jonka avulla maksut ohjataan järjestelmässä pankilta toiselle. (Helppi & Paloheimo 2005, 94- 95)

Suomalaiset pankit ottivat vuonna 2001 käyttöön kansainvälisen tilinumeron (IBAN). Tämän avulla vähennetään virheellisten tilinumeroiden määrää, parannetaan maksujen perillemenoa ja lisätään ulkomaanmaksujen käsittelyn automatisointia pankeissa. IBAN-tilinumero on enintään 34 merkkiä, esimerkiksi FI23 4321 0065 1119 99. Tilinumero koostuu seuraavista osista: Kaksikirjaiminen ISO-standardin mukainen maakoodi (esim. FI, UK) ja kaksinumeroinen tarkastusluku. Loppuosa ilmaisee tilinumeron, joka yksilöi pankin, pankin konttorin ja asiakkaan tilin. (Helppi & Paloheimo 2005, 95- 96)

6.1 Maksuehdot

Useat eri tekijät vaikuttavat maksuehtojen ja maksutavan valintaan. Maksuehdoissa käsitellään kauppahinnan maksamiseen liittyviä asioita. Kansainvälisessä kaupassa erityisiä haasteita maksuehtojen valintaan asettavat pitkät välimatkat, kult-

tuurierot, kieli- ja valuuttakysymykset, valuuttamääräykset sekä kiristynyt kilpailu. (Melin 2011, 119)

Valittaessa maksuehtoja tulee huomioida muun muassa maksuvaluutta, maksuaika ja -tapa, alennukset, pankkikulujen maksaja, toimituslauseke ja viivästysseuraamukset. Maksuehdot tulee kirjata selvästi, ettei tulkinnanvaraa jää. Näin varmistetaan oikea toimitus ja maksun saanti. Kaupan arvon ollessa suuri, tulee ehtoihin kiinnittää entisestään huomiota. Maksuaika vaihtelee maittain melko paljon. Yleisesti ottaen, mitä kauemmaksi Suomesta mennään, sitä pitempi on maksuaika. (Melin 2011, 119)

6.2 Maksutavat

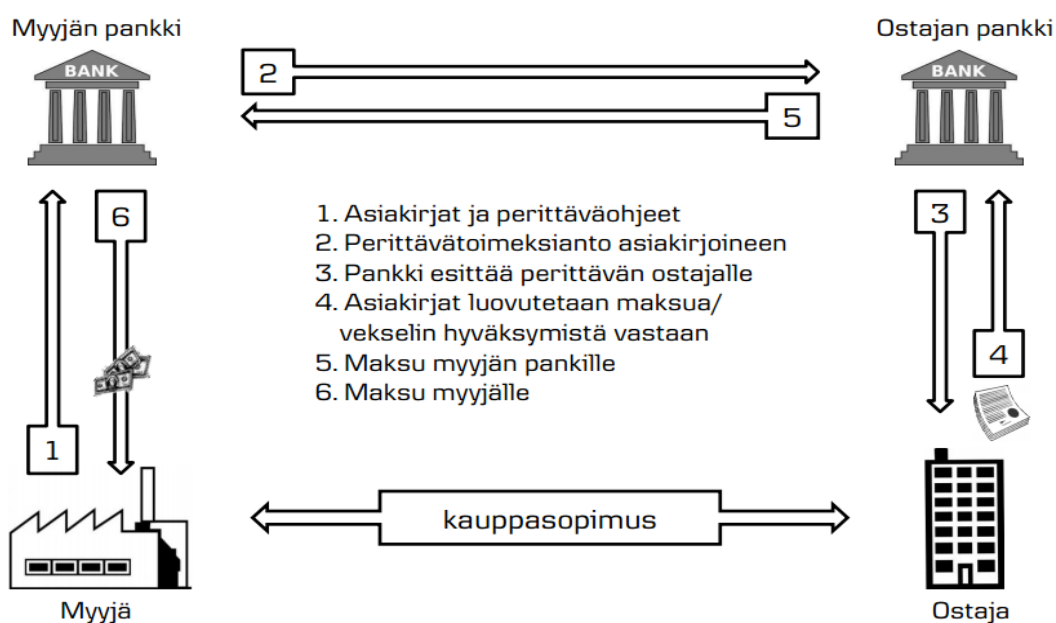
Kansainvälisessä kaupassa on tärkeää valita oikea maksutapa kauppasopimusneuvotteluissa. Oikean maksutavan valinnalla yritys voi suojautua riskeiltä ja varmistua rahan saannista oikeaan aikaan. Maksutavan valintaan vaikuttavat kauppakumppanin maantieteellinen sijainti ja kauppakumppanin aiempi tuntemus. Myyjä päättää maksuajasta, jota kutsutaan toimitusluotoksi. Maksutavat jaetaan suoriin maksuihin ja asiakirjamaksuihin. Suoria maksutapoja ovat maksumääräys ja shekki, joissa pankki toimii vain maksunvälittäjänä. Maksumääräystä käytetään, kun kauppakumppani on tuttu ja luotettava. Euroopan unionissa maksumääräys on yleisimpiä maksutapoja. Maksumääräyksessä ostaja maksaa pankkisiirrolla kaupahinnan myyjän laskun perusteella. Asiakirjamaksutapoja ovat perittävä ja remburssi, joissa pankki välittää maksun lisäksi myös tavaraan oikeuttavat asiakirjat. Toimeksiantajayrityksen kannalta remburssi ja perittävä ovat suositelluimmat vaihtoehdot. (Helppi & Paloheimo 2005, 105- 107)

6.2.1 Perittävä

Perittävä (CAD, cash against documents) on maksutapa, jossa ostaja saa tavaran haltuunsa vasta, kun on maksanut myyjälle tai sitoutuu maksamaan myöhemmin allekirjoittamalla vekselin. Myyjä lähettää tavaran toimituksen jälkeen asiakirjat

pankkinsa kautta aina ostajalle saakka. Vekseli on luottoasiakirja, jossa ostaja voi ottaa lainaa toiselta ihmiseltä tai pankilta. Vekseli on määrämuotoon laadittu maksusitoumus, jolla vekselin asettaja joko kehottaa toista henkilöä maksamaan erääntymispäivänä tietyn rahasumman tai maksaa itse sen. Perittävää käytetään niin tuonnin- että viennin maksutapana. Pankit toimivat tässä maksutavassa vain asiakirjojen ja maksujen välittäjänä, eivätkä vastaa asiakirjojen oikeellisuudesta. (Helppi & Paloheimo 2005, 108- 111)

Kaupan osapuolten tulee määrittää, mitä maksulausekkeella tarkoitetaan. Maksuasiakirjoja vastaan lausekkeella tarkoitetaan sitä, että ostajan tulee maksaa käteisellä pankilleen saadakseen asiakirjat. Tällöin maksu tapahtuu tavaroiden saavuttua ostajan maahan. Asiakirjat hyväksymistä vastaan-lauseke tarkoittaa sitä, että myyjä on myöntänyt ostajalle maksuaikaa. Ostaja saa asiakirjat haltuunsa vasta silloin, kun on hyväksynyt myyjän vekselin. Vekseli erääntyy myyjän asettaman eräpäivän jälkeen. Myyjä ja myyjän pankki maksavat perittävästä aiheutuvat kustannukset, ellei toisin ole sovittu. Kuviossa 2. on esitelty perittävän kulkukaavio. (Helppi & Paloheimo 2005, 111)

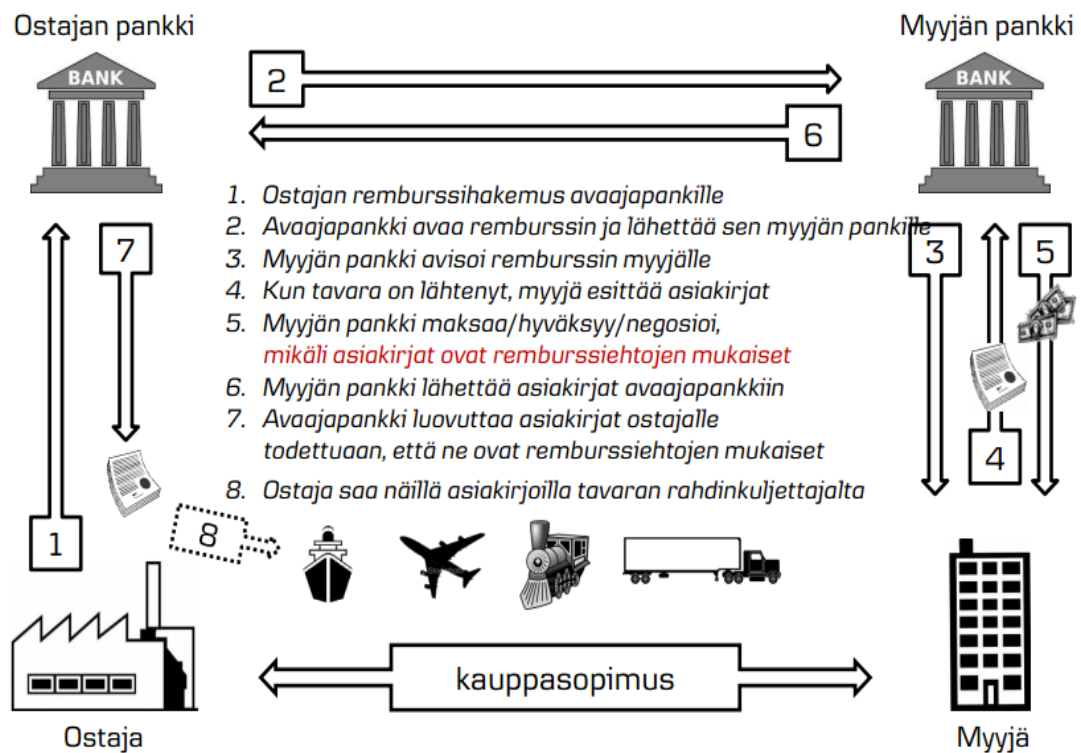


Kuvio 2. Perittävän kulkukaavio. (Danskebank, Viennin rahoituspalvelut 2013)

6.2.2 Remburssi

Remburssi on maksutapa, jossa ostajan pankki sitoutuu maksamaan myyjälle, tämän annettua remburssissa määritellyt asiakirjat. Ostajan pankki perii maksun ostajalta ja kantaa samalla luottoriskin siitä, että maksaako ostaja vai ei. Remburssista käytetään nimitystä Documentary Credits, D/C tai Letter of Credit, L/C. Remburssi on kansainvälisesti hyväksytty maksutapa, jota säätelevät Kansainvälisen kauppakamarin yhdenmukaiset remburssissäännöt. Remburssi voidaan maksaa joko käteisremburssina tai aikaremburssina. Käteisremburssi on asiakirjat esittäessä maksettava remburssi. Myyjä saa maksun välittömästi joko esittäessään remburssiehtojen mukaiset asiakirjat pankilleen tai pankin saatua vastaavan maksun. Aikaremburssissa myyjä myöntää ostajalle maksuaikaa. Ostaja maksaa suoritukset sovittuina eräpäivinä. Tähän voidaan käyttää myös vekseliä. Myyjä voi myös diskontata aikaremburssin pankiltaan eli myyjä saa kauppasumman käyttöönsä ennen eräpäivää. Remburssilla voi siis ostaja saada tuotteen ennen maksua, kun perinnässä tuotteen saa vasta, kun on maksanut. (Helppi & Paloheimo 2005, 115,118)

Remburssista on hyötyä sekä ostajalle että myyjälle. Tätä maksutapaa suositellaan ulkomaankaupassa uusissa kauppasuhteissa. Myyjälle remburssin käyttö on varsin suotavaa, koska ostajan taloustilanteen ollessa heikko, antaa tämä maksutapa turvaa myyjälle. Toisaalta ostaja pystyy osoittamaan maksukykynsä ja luottokelpoisuutensa avauttamalla remburssin pankissaan. Ostajan taas kannattaa valita remburssi, jos myyjän toimituskyky on epävarma. Tässä maksutavassa ostaja voi varmistaa, että myyjä saa maksun vasta, kun remburssin ehdot on täytetty ja myyjä on esittänyt pankilleen ehtojen mukaiset asiakirjat. Remburssin käyttö maksaa enemmän, koska pankeilla on enemmän tehtävää. Sääntöjen mukaan kustannuksista vastaa ostaja, ellei muuta ole sovittu. Kuviossa 3. on kuvattu remburssitoimenpiteet. (Helppi & Paloheimo 2005, 117, 122)



Kuvio 3. Remburssitoimenpiteet. (Danskebank, Viennin rahoituspalvelut 2013)

7 RISKIT JA SUOJAUTUMISKEINOT

Kansainvälistä kauppaa harjoittavan yrityksen on ennakoitava riskejä, niiden mahdollista toteutumista ja torjuntaa. Riskeiltä voidaan suojautua, muttei kuitenkaan kaikilta. Lisäksi riskeiltä suojautuminen maksaa. Hintaan vaikuttaa millainen riski on kyseessä, sen kesto ja laatu. Yleisesti, mitä harvinaisempi riski on kyseessä, sitä kalliimmaksi suojautuminen tulee kustantamaan. Yritysten tulisi pyytää tarjouksia, neuvotella riskien suojaamisen hinnoista sekä ehdoista pankkien ja vakuutusyhtiöiden kanssa. (Helppi & Paloheimo 2005, 33)

Riskienhallintaan yritykset voivat soveltaa Demingin PDCA -johtamisympyrää. Johtamisympyrässä ensin suunnitellaan riskit (PLAN), sen jälkeen toteutetaan suunnitelma eli etsitään tarvittavat suojautumiskeinot (DO), sitten arvioidaan suojautumiskeinojen tulokset ja laatu (CHECK) ja tehdään mahdolliset korjaukset (ACT). Tämän jälkeen aloitetaan uusi kierros. Seuraavassa kaaviossa 3. on kuvattu Demingin johtamisympyrän kulku. (Lecklin 2006, 48)



Kaavio 3. Demingin PDCA- ympyrä. (Veini, Deming 2013)

7.1 Riskilajit ja suojautuminen

Kansainväliseen kauppaan liittyy monia riskejä ja niitä voivat olla valmistusaikainen-, kuljetus-, juridinen-, poliittinen-, luotto-, toimitus-, valuutta- ja hyödykeriski. Seuraavana kerrotaan tarkemmin näistä riskeistä ja niiden suojautumisesta. (Helppi & Paloheimo 2005, 33)

Valmistusaikainen riski

Valmistusaikainen riski tarkoittaa sitä, ettei valmistuksessa olevia tuotteita saada myydyksi tai kauppasopimus peruuntuu. Mitä räätälöidympi tuote, sitä suurempi on valmistusaikainen riski. Riskin suuruuteen vaikuttavat raaka-aineiden hinta, yrityksen omantyyön osuus. Lisäksi suuruuteen vaikuttaa se, voidaanko raaka-aineet, puolivalmiit tai valmiit tuotteet myydä muille asiakkaille tai käyttää muuhun toimintaan. Yritys voi suojautua valmistusaikaisilta riskeiltä esimerkiksi sopimalla maksuehdoista ja käyttämällä maksutapana peruuttamatonta remburssia. Lisäksi yritys voi suojautua ottamalla luottoriskitakuun tai -vakuutuksen vakuutusyhtiöltä tai Finnverasta. (Helppi & Paloheimo 2005, 34- 35)

Kuljetusriski

Kuljetusriski tarkoittaa sitä, että kuljetuksessa tapahtuu vaurioita tai tavara ei saavu perille oikean määrällisenä, oikeaan paikkaan tai oikeaan aikaan. Tähän riskiin suojaudutaan parhaiten ottamalla vakuutus ja valitsemalla oikea kuljetusmuoto. Kauppasopimuksessa myyjä ja ostaja määrittelevät toimitusehtolausekkeella, kumman vastuulla kuljetusriski ja vakuutuksen ottaminen on. Tämän vuoksi toimeksiantajayrityksen tulee kiinnittää erityistä huomiota kauppasopimusta tehdessä. (Helppi & Paloheimo 2005, 35)

Toimitusriski

Toimitusriskillä tarkoitetaan riskiä, joka kohdistuu ostajalle myyjän kyvystä valmistaa ja toimittaa tavara. Toimitusriskiä vastaan voi suojautua vaatimalla myyjäl-

tä pankkitakausta, joka on sitoumus maksaa sovittu hinta takauksen ehtojen mukaisesti. Takaus edellyttää pankin asiakkaan ja takauksen edunsaajan välistä sopimussuhdetta, jonka vakuudeksi takaus annetaan. Valmistusaikaiseen riskiin voi toimeksiantajayritys suojautua myös remburssi-maksutavalla. (Helppi & Paloheimo 2005, 46)

Juridinen riski

Kansainväliseen kauppaan liittyy erilaisia juridisia riskejä. Juridisiin riskeihin kuuluvat mm. immateriaalioikeudet eli patentti- ja tekijänoikeuksiin liittyvät tekijät ja kohdemaan lainsäädäntöön liittyvät tekijät, kuten kohdemaassa asetetut normit ja säännöt myytävälle tuotteelle. Ulkomaankaupassa on hyvin tärkeää, että kaikki kauppaan liittyvät asiat ja yksityiskohdat määritellään kauppasopimuksessa. Sopimuksessa tulisi määritellä mm. miten ja milloin kauppahinta maksetaan ja miten toimitaan, jos maksu tai toimitus viivästyy. Lisäksi osapuolten kannattaa sopia sovellettavasta laista ja oikeuspaikasta. Juridista toimintaa helpottaa kauppasopimuksen tarkka ja huolellinen laadinta. Juridista neuvonantajaa on hyvä käyttää kauppasopimuksen laadinnassa, kun kauppa sisältää isoja taloudellisia hankintoja. (Helppi & Paloheimo 2005, 35- 41)

Poliittinen eli maariski

Kauppakumppanin toimiessa läntisten teollisuusmaiden ulkopuolella, saattaa kauppaan liittyä poliittisia riskejä. Poliittisten riskien suuruuteen vaikuttavat maan taloudellinen tila, poliittisen ja oikeudellisenjärjestelmän vakaus, velkaantumisaste, luottokelpoisuus, lainojen maksukyky sekä pääsy rahoitusmarkkinoille. Maariskeillä tarkoitetaan sotaa, kapinaa, vallankumousta ja luonnonkatastrofia, mitkä kohdistuva kohdemaahan. Tästä hyvä esimerkki on Ukrainan mielenosoitukset ja samalla Venäjän uhittelu vallata Ukrainan niemimaa Krim. Toimeksiantajayrityksen kohde kauppamaalla (Yhdysvalloilla) ei ole kuitenkaan maariskiä tällä hetkellä. Näiden lisäksi on huomioitava ostajan maan lainsäätäjän tai viranomaisen toimet, jotka voivat estää sopimuksen mukaisten velvoitteiden täyttämisen. Viran-

omaiset voivat rajoittaa valuutan siirtoa tai se voi olla luvanvaraista. Lisäksi tavarat saatetaan kansallistaa tai pakkolunastaa vieraassa maassa. Myyjä voi sitoa kansainvälisten yhteisöjen kuten EU:n päätökset, koskien kaupankäyntiä, esim. vientikielto. (Helppi & Paloheimo 2005, 42- 44)

Yritys voi suojautua poliittisilta riskeiltä mm. ottamalla Finnveran luottoriskitaakkaan tai vakuutusyhtiön luottoriskivakuutuksen. Käyttämällä remburssia maksutapana, yritys välttyy remburssin avaajamaan tai remburssin avanneen pankin maan poliittiselta riskiltä. Finnvera, vakuutusyhtiöt sekä kansainväliset luottoluokituslaitokset antavat luottoluokituksia, joiden perusteella voi arvioida poliittisten riskien suuruuden ja suojaamisen tarpeen. (Helppi & Paloheimo 2005, 42- 44)

Luottoriski

Luottoriskillä on monia eri nimityksiä kuten kaupallinen riski, ostajariski tai yritysriski. Luottoriski on toimituksen jälkeinen riski, jonka syynä on ostajan maksukyvyttömyys, maksuhaluttomuus tai haluttomuus täyttää sopimuksen ehtojen velvoitteet. Kaupanteon alkuvaiheessa myyjän kannattaa tarkistaa ostajan tilinpäätös- tai luottotiedot luottotietotoimistolta. Riskeiltä voi suojautua vaatimalla ostajalta ennakkomaksua, pankkitakausta, muita vakuuksia, remburssimaksutapaa, Finnveran takuulla tai ottamalla vakuuden luottoriskiä vastaan. (Helppi & Paloheimo 2005, 45- 46)

Valuuttariski

Valuuttariskeille altistuvat yritykset, joilla on maksuja ja saatavia ulkomaan valuutassa. Riskille altistuvat siis yritykset, joiden myymät tuotteet eivät ole kotimaan valuutassa ja valuuttakurssien suhde muuttuu hinnasta sopimisen ja maksupäivän välisenä aikana. Valuutan arvo saattaa vaihdella paljonkin valuuttakurssimuutosten seurauksena markkinoilla. Valuuttariskeiltä pystyy suojautumaan sisäisin eli liiketoiminnallisin keinoin tai ulkoisin keinoin eli ostamalla pankeilta suojatuotteita tai johdannais tuotteita. Sisäisiä suojautumiskeinoja ovat laskutusva-

luutan valinta, riskilisiä hinnoittelussa ja valuuttaklausuulin käyttö, jossa kaupan arvo sidotaan tiettyyn valuuttakurssiin. (Helppi & Paloheimo 2005, 47- 49)

Hyödykeriski

Hyödykeriski syntyy yritykselle, jos se käyttää suuria määriä jotain raaka-ainetta tuotannossaan. Raaka-aineet ostetaan yleensä päivittäin tai kuukausittain muuttuvaan dollariin hinnoiteltuun maailmanmarkkinahintaan. Tästä esimerkkinä on öljytuotteiden ostaminen. Yrityksen omien tuotteiden myyntihinnat ovat yleensä kiinteästi sovittuja. Omissa tuotteissa muuttuneita raaka-ainehintoja ei yleensä saada heti siirrettyä tuotteiden hintoihin. Hyödykemarkkinoilla hintavaihtelu on suurempaa kuin valuutta- tai korkomarkkinoilla. Hyödykeriskeiltä suojaudutaan pankkien tarjoamilla hyödykejohdannaistuotteilla. Öljytuotteet, metalli, sähkö, paperi ja selluloosa ovat tyypillisiä tuotteita, joille suojaustuotteita on tarjolla. (Helppi & Paloheimo 2005, 53- 54)

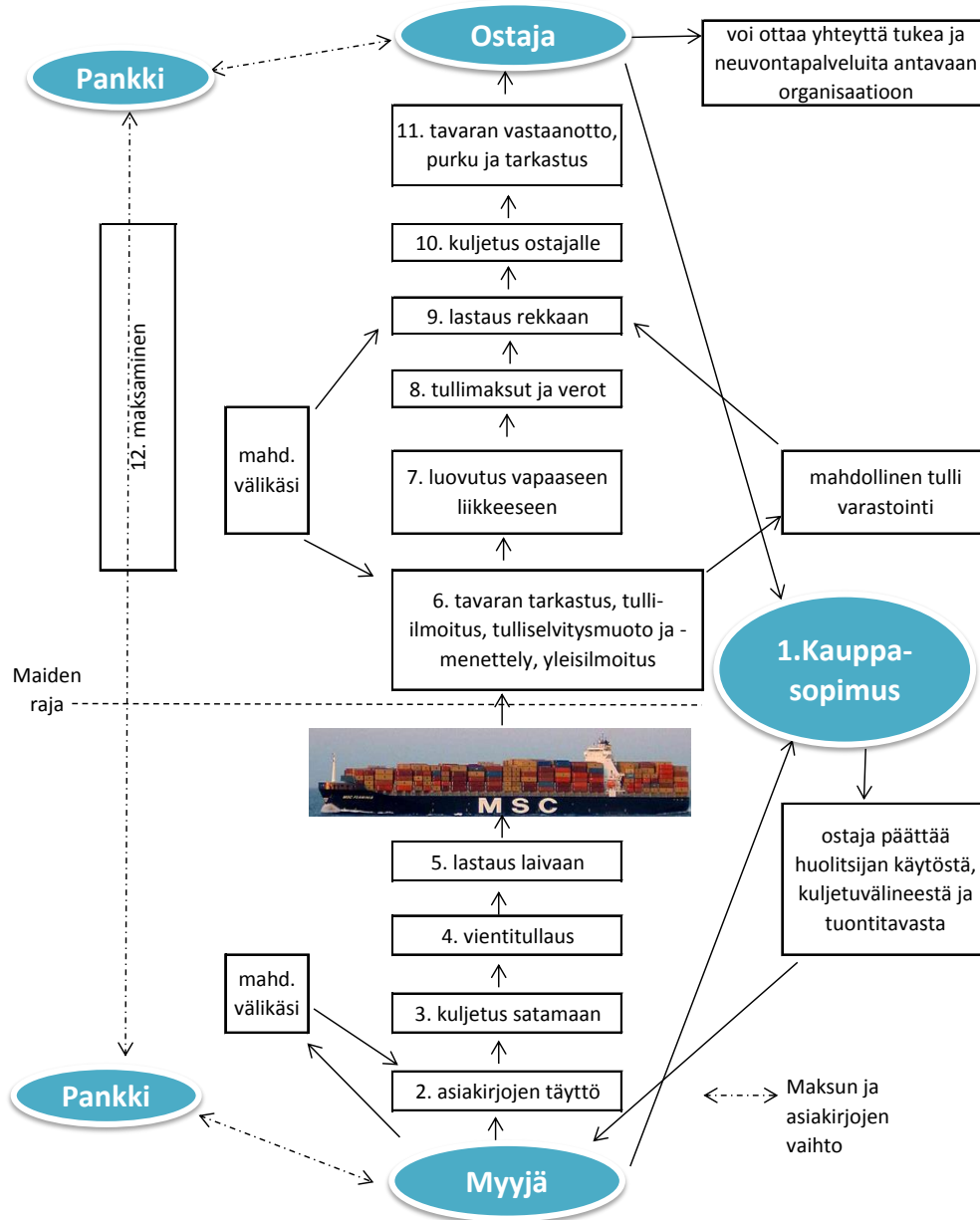
8 EMPIIRINEN TUTKIMUS

Opinnäytetyöni empiirinen tutkimus suoritetaan kvalitatiivisesti. Tiedonkeruun menetelmänä käytettiin kyselyä, joka lähetettiin sähköpostitse kahdelle huolitsijalle ja kolmelle yritykselle, jotka tuovat erilaisia tavaroita Yhdysvalloista. Kysymykset laadin teoreettisen viitekehysten perusteella. Tämä tutkimusmenetelmä sopii työhöni, koska kysymykset ovat vapaamuotoisia. Tässä luvussa käsitellään teoreettista viitekehystä, eri tutkimusmenetelmiä sekä kyselyn tekoa ja toteutusta. Lopuksi käydään läpi vastaukset ja tutkimuksen luotettavuus. Työni päättyy johtopäätöksiin ja yleiseen pohdintaan koko opinnäytetyöprosessista.

8.1 Teoreettinen viitekehys

Tässä osiossa käydään läpi teoreettista viitekehystä eli teoriaosuuden yhteenvetoa. Kuvio 4. on tiivistetty yhteenveto tuontiprosessista ja samalla teoriaosuudesta. Osa teoriaosuudesta on jätetty vähemmälle huomiolle tuontiprosessikaaviota tehtäessä. Teoreettisen viitekehysten pohjalta laadin empiirisen tutkimuksen kysymykset kahdelle huolitsijalle ja kolmelle yritykselle.

Kuvio 4. ja samalla tuontiprosessi alkavat kauppakumppanin etsimisellä ja sen taustojen esim. luottotietojen tarkistamisella. Tarvittaessa ostaja voi käyttää apunaan erilaisia kansainvälisen kaupan tuki- ja neuvontapalveluorganisaatioita, esim. Ely-keskusta. Tämän jälkeen laaditaan ostajan ja myyjän välillä kirjallinen kauppasopimus. Ulkomaankaupassa kauppasopimuksen tulee olla riittävän kattava ja yksityiskohtainen, koska esim. ristiriitatilanteissa sopimus määrittää sen, kuinka niissä toimitaan. Kauppasopimuksessa tulisi ottaa huomioon muun muassa maksuihin liittyvät asiat, toimitusehto, takuu, vahingonvaara ja omistusoikeus ja tuotavan tuotteen tiedot. Usein jo ennen kauppasopimuksen tekoa tulee huomioida tullimääräykset. Määräykset saattavat edellyttää esimerkiksi tuontilisenssin hankintaa. Toimeksiantajayrityksen kohdalla erityismääräyksiä ei kuitenkaan ole. Seuraavaksi aloitetaan varsinainen kaupankäynti tilauksella.



Kuvio 4. Tuontiprosessi

Tilauksen ja kauppasopimuksen laadinnan jälkeen aloitetaan varsinaiset logistiset toimenpiteet. Tässä vaiheessa ostaja päättää huolitsijan käytöstä, kuljetusvälineestä ja tuontitavasta. Huolitsijan käyttö alkaa sopimuksen laadinnalla asiakkaan eli toimeksiantajan kanssa. Sen tehtäviin kuuluvat mm. oikeiden kuljetusmuotojen

valinta, tavarankäsittely, vakuutukset ja paperityöt. Kuljetus Euroopan ulkopuolelta tapahtuu useimmiten meriteitse rahtilaivoilla. Toinen yleinen kuljetustapa Yhdysvalloista tuotaessa on lentokuljetus. Näissä kummassakin kuljetustavassa on hyötynsä ja haittansa. Kiireellisiä tapauksia varten lentokuljetus on suotuisa, mutta se maksaa enemmän kuin laivakuljetus. Laivakuljetus on hitaampaa, mutta silti yleisempää, koska voidaan tuoda kerralla suuria määriä edullisemmin. Usein pitää käyttää yhdistettyä kuljetusta, kuten auto-laiva-auto. Jatkoyhteyksien järjestäminen on tärkeää, koska merikuljetusten tavoitteena on aiempaa lyhyempi satamassa olo purkua ja lastausta varten. Kolmanneksi pitää valita tuontitapa eli miten valmistajan tuotteet saatetaan ostajalle. Tuonnissa tavarankäsittelemisen myyjä myy tuotteet suoraan asiakkaalle tai käyttää apunaan joko kotimaisia tai ulkomaisia välittäjiä. Tuontitapoja ovat suora-, epäsuora- ja välitön tuonti. Välittömässä tuonnissa ei ole välittäjiä, kun taas suorassa tuonnissa välittäjä sijaitsee ostajan kotimaassa. Epäsuorassa tuonnissa välittäjä voi olla sekä ostajan että myyjän kotimaassa.

Tämän jälkeen tai jo aiemmin valitaan toimituslauseke, jonka avulla määritetään kuljetukset, lastaus, purku, asiakirjojen hankinta sekä vastuun siirtyminen myyjältä ostajalle. Esimerkiksi FOB-lausekkeessa, myyjä toimittaa tavarat laivaan pakattuina. Lisäksi myyjä tai välittäjä vastaa vientiselvityksestä, vientitullauksesta ja niihin liittyvistä asiakirjoista. Vastuu siirtyy lastauksen jälkeen myyjältä ostajalle. Täten ostajalle jää suuri vastuu kuljetuksien järjestämisestä, mutta huolitsijaa käytettäessä tältäkin vältytään.

Seuraavana on edessä asiakirjojen hankinta ja täyttö. Kauppasopimuksen ehdot sekä toimitus- ja maksutapa vaikuttavat siihen, kumpi kaupan osapuoli täyttää ja hankkii asiakirjat. Tuonnissa välttämättömyimpiä asiakirjoja ovat kauppalasku, pakkausluettelo, vakuutustodistus, kuljetusasiakirja ja tullilmoitus. Huolitsijaa käytettäessä säästyy ostaja paperisodalta. Myyjä tai välittäjä laatii pakkausluettelon ja kauppalaskun. Muista asiakirjoista sovitaan erikseen sopimuksessa.

Tavarankäsittelemisen Euroopan ulkopuolelta ostajan kotimaahan täytyy tavarankäsittelemisen välittömästi tullin tarkastukseen. Sen jälkeen tehdään yleisilmoitus. Tavarankäsittelemisen

ei tarvitse varastoida tullin tiloihin silloin, kun tavaroille on tehty niiden saavuttua tullialueelle tulliselvitysmuoto. Siitä käy ilmi, mihin tavara seuraavaksi menee. Tämän jälkeen valitaan jatkotoimenpide, joista yleisin on luovutus vapaaseen liikkeeseen. Kun tuotava tavara on luovutettu vapaaseen liikkeeseen, saa se yhteisöaseman. Tällöin tavaraa voidaan kuljettaa ja myydä yhteisön sisällä vapaasti. Lopuksi maksetaan vielä tullimaksut ja verot. Kaikilla tavaroilla on oma tullitariffinimike, mikä sisältää tullinimikkeistöt ja tiedot tullimaksujen määristä. Arvonlisäveroprosentti on yleisimmin 24 prosenttia. Sisustustavaroista maksetaan tullimaksuja yleisesti nollasta seitsemään prosenttia, riippuen tavarasta.

Lopulta huolitsija tai jokin muu välikäsi toimittaa tavarat ostajalle, jolloin suoritetaan tavarantoimituksen vastaanotto ja tarkastus. Mikäli tavara on hajonnut, tehdään reklamaatio myyjälle. Mikäli tavara on säilynyt ehjänä ja se on oikea, suoritetaan maksu. Ulkomaankaupassa suositetaan asiakirjamaksutapoja, joita ovat perittävä ja remburssi. Näissä pankki välittää maksun lisäksi myös tavaraan oikeuttavat asiakirjat. Maksutapaan tulee kiinnittää huomiota erityisesti uusissa kauppasuhteissa. Oikean maksutavan valinnalla yritys voi suojautua riskeiltä ja varmistua rahan saannista oikeaan aikaan. Ulkokauppaa harjoittavan yrityksen on ennakoitava erilaisia riskejä, niiden mahdollista toteutumista ja torjuntaa. Yleisesti ottaen vakuutus ja takaus ovat parhaita keinoja riskeiltä suojautumiseen.

8.2 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön empiirisessä tutkimuksessa tulee valita oikea tutkimusmenetelmä, joka tukee teoriaosuutta parhaiten. Tutkimusmenetelmät voidaan jakaa kahteen osaan: kvalitatiivinen eli laadullinen ja kvantitatiivinen eli määrällinen tutkimusmenetelmä. Niin kvalitatiivisessa kuin kvantitatiivisessakin tutkimuksessa tutkija voi olla etäällä tai lähellä tutkittavia. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2010, 135;194)

Kvalitatiivisessa eli laadullisessa tutkimuksessa pyritään enemmän löytämään tai paljastamaan tosiasioita kuin todentamaan jo olemassa olevia väittämiä. Pyrkimyksenä ei ole hypoteesin tai teorian testaaminen vaan aineiston yksityiskohtai-

nen ja monipuolinen tarkastelu. Tässä tutkimuksessa kohdetta pyritään tutkimaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Tieto pyritään keräämään todellisissa tilanteissa, joissa käytetään ihmistä tiedonantajana. Käytännössä tämä tarkoittaa haastattelua, jossa ollaan vuorovaikutuksessa haastateltavan kanssa. Haastatteluisissa tutkittavien mielipiteet ja näkökulmat tulevat paremmin esiin. Kvalitatiivinen tutkimus ei kuitenkaan välttämättä merkitse fyysisen kontaktin ottamista tutkittaviin. (Hirsjärvi ym. 2010, 160- 164)

Kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa pyritään tekemään johtopäätöksiä aiemmista tutkimuksista ja teorioista. Tutkimukselle keskeisiä ovat myös hypoteesin esittäminen ja käsitteiden määrittely. Lisäksi koehenkilövalinnat ja otantasuunnitelmat ovat keskeisiä. Aluksi määritellään perusjoukko, josta otetaan otos. Otantakoot vaihtelevat tutkimuksen mukaan, mutta yleisesti ottaen otantakoot ovat paljon suurempia kuin laadullisissa tutkimuksissa. Tätä tutkimusta käytetään, kun halutaan esittää tutkimustulokset tarkasti ja analysoiden, esim. tilastollisesti ja numeraalisesti. Kvantitatiiviselle tutkimukselle yleisin tiedonkeruumenetelmä on kyselylomake. (Hirsjärvi ym. 2010, 140)

Tutkimusmenetelmien valintaan vaikuttaa useat eri tekijät. Ensimmäisenä tutkimusmenetelmän valintaan vaikuttaa tutkimusongelma. Lisäksi ajankäyttö ja resurssit vaikuttavat valintaan. Eri menetelmät poikkeavat toisistaan aineiston hankinta-ajan suhteen. Aineiston hankinta vaatii joskus todella paljon aikaa ja vaivaa, mikä taas voi vaikuttaa tutkimusmenetelmän valintaan. (Hirsjärvi ym. 2010, 177)

Omassa tutkimuksessani käytän laadullista tutkimusmenetelmää, jossa tiedon hankin kyselylomakkeen avulla. Empiirinen tutkimus pohjautuu teoreettiseen viitekehukseen. Kyselylomakkeen valitsin tiedonkeruumenetelmäksi, koska haastatteluja oli vaikea saada ja haastateltavat asuivat ympäri Suomea. Kyselyn etuina ovat mm. helppous, nopeus ja laaja otantakoko. Lomakkeessa on huonoa, ettei pysty esittämään lisäkysymyksiä eikä tiedä, kuinka vakavasti vastaajat ovat suhtautuneet tutkimukseen.

8.3 Kyselyn suunnittelu ja toteutus

Aineistonkeruumenetelmänä käytin sähköpostitse lähetettyä kyselylomaketta. Tämän syynä olivat osaksi vastaajien haluttomuus haastatteluun sekä toimipisteidensä kaukainen sijainti. Haastattelu olisi varmasti ollut tarkempi tiedonkeruumenetelmä, mutta edellä mainittujen tekijöiden ja aikarajan puitteissa päädyin kyselylomakkeeseen. Kysymykset laadin teoreettisen viitekehyksen pohjalta. Lomakkeesta pyrin tekemään mahdollisimman yksinkertaisen, koska tarkentavien kysymysten esittäminen olisi ollut monimutkaista. Aiheen laajuuden takia jouduin supistamaan kyselyrunгон mahdollisimman tiiviiksi. Pyrin muodostamaan sellaisen kyselyrunгон, joka hyödyttäisi toimeksiantajayritystä eniten. Kysymyksiä on yhteensä 11, jotka koskevat siis koko tuontiprosessia ja sen haasteita Yhdysvalloista Suomeen. Kysymykset olivat avoimia kysymyksiä. Aluksi kysyin vastaajien taustatietoja, josta siirryin kysymykseen liittyen Yhdysvaltoihin kauppakumppanina. Seuraavaksi etenin kysymyksissä tuontiprosessikaavion mukaisesti (Kuvio 4). Kysymykset ovat nähtävissä työn lopussa liitteenä (Liite 1).

Vastaajia kyselyyn etsin Internetistä ja tuttavilta kysellen. Yhdysvalloista sisustustavaroita tuovia yrityksiä ei Suomessa tällä hetkellä juurikaan ole, joten niitä en löytänyt vastaajiksi. Kyselyyn sain vastaamaan kaksi huolitsijaa sekä kolmen eri yrityksen edustajaa. Yritykset tuovat Yhdysvalloista erilaisia tavaroita aina frisbeekiekoista autonosiin. Huolitsijat valitsin vastaajiksi, koska toimeksiantajayritys tulee, mitä luultavimmin käyttämään huolitsijan palveluita tuonnissaan. Osa laa-
timistani kysymyksistä ei koskenut huolitsijoita, joten neuvoin siirtymään seuraavaan kysymykseen. Vastaajat vastasivat sähköpostitse lähettämäni kyselylomakkeeseen kahden ja neljän viikon aikavälillä. Minulla olisi ollut mahdollisuus sähköpostikyselyn yhteydessä soittaa osalle vastaajista, mutta saamieni vastausten perusteella siihen ei ollut tarvetta. Kysymykseni siis ymmärrettiin hyvin, joten olin onnistunut kysymysten laadinnassa.

Vastaajat**Huolitsija A**

Vastaaja on toiminut huolintayrityksessä kolme vuotta. Vuoden hän on työskennellyt myyntiosastolla ja kaksi vuotta huolitsija-assistenttina lentotuontiosastolla. Lähetyskiä yritykselle tulee ympäri Yhdysvaltoja. Yleisimmät tuotavat tuotteet ovat metallituotteet, merkkivaatteet, pelit ja kirjat.

Huolitsija B

Vastaaja on toiminut huolintayrityksessä 16 vuotta. Logistiikka-alalla hän on toiminut yhteensä 31 vuotta. Henkilö on työskennellyt pääasiassa ryhmänjohtajana merituonnin puolella. Huolintayritys toimii kaikissa Yhdysvaltojen osavaltioissa.

Henkilö C

Vastaaja on toiminut yhdysvaltalaisten frisbeekiekkojen maahantuojana ja myyjänä, vuodesta 1976 lähtien. Vastaaja on yrityksen perustaja ja omistaja. Hän on toiminut jokaisella yrityksen osa-alueella. Kiekkojen ohessa hän toi aikoinaan n. 10 vuoden ajan vesisänkyjä. Kiekot ja vesisängyt tulevat pääosin Kaliforniasta.

Henkilö D

Vastaaja toimii yrityksessä, joka tuo ja myy autosia ja varusteita, lahjatavaroita ja kantri- ja western-tuotteita. Henkilö on vastannut 20 vuoden ajan maksuliikenteestä, tilauksista, laskutuksesta ja myynnistä. Tuotavat tuotteet tulevat eri puolilta Yhdysvaltoja.

Henkilö E

Vastaaja on toiminut sänkyjen tuojana ja myyjänä 20 vuotta. Henkilö on yrityksen toimitusjohtaja. Yritys tuo sänkyjä Yhdysvaltojen Missisipistä.

8.4 Tutkimuksen tulokset

Tässä osiossa puran kyselylomakkeen vastaukset aihealueittain. Pyrkimyksenä on, että vastaukset tukevat mahdollisimman paljon teoreettista viitekehystä ja täten tuontiprosessikaavion eri vaiheita. Osa kysymyksistä oli tarkoitettu pelkästään os-tajille, joihin huolitsijat eivät pystyneet vastaamaan. Vastaajien taustatietojen kar-toittamisen jälkeen siirryin kysymykseen liittyen Yhdysvaltoihin kauppakump-panina. Tämän jälkeen etenin kysymyksissä teoreettisen viitekehyyksen mukaisesti. Suurin osa vastaajista suhtautui tutkimukseeni positiivisesti, mistä kertovat tarkat ja pitkät vastaukset. Kyselyyn vastanneet halusivat pysyä nimettöminä, joten hei-dän nimiään ei mainita työssäni.

Yhdysvallat kauppakumppanina

Perustietojen jälkeen seuraava kysymys koski Yhdysvaltoja kauppakumppanina. Vastaukset tähän kysymykseen olivat yhteneviä, sillä jokaisen yrityksen jäsen ko-ki Yhdysvaltojen olevan kaupankäynnin maa ja täten toimitusten pelaavan varsin hyvin. He ovat siis hyviä kauppakumppaneita, mutta ensiksi täytyy varmistaa kumppanin luotettavuus. Henkilö C mainitsi, että moni toimittaja Yhdysvalloissa myy herkästi kenelle vain. Tämän vuoksi mahdollinen jälleenmyynti kotimaassa on haasteellisempaa ja hintoja poljetaan alas. Tähän kannattaa yrittää yksinmyyn-tioikeutta. Suomi on niin pieni maa, että yksinmyyntioikeutta on vaikea saada.

Seuraava kysymys koski Suomen ja Yhdysvaltojen kaupp- ja investointikumpp-panuusneuvotteluita. Muutama vastanneista kannattivat neuvotteluita, mutta pai-nottivat, että Yhdysvallat on iso peluri, mikä täytyy ottaa tarkoin huomioon pää-töksiä tehdessä. Mikäli sopimus syntyy, helpottuu kauppa Yhdysvaltojen kanssa ja tullimaksut poistuvat tai alenevat. Henkilö D kannattaa erityisesti neuvotteluita, koska pienille perheyriyksille tullaus ja tullaustoimenpiteet maksavat melko pal-jon. Lisäksi hän kannattaisi sääntöjen selkeyttämistä USA:sta tuotavien autojen kohdalla. Sääntöjä kun muutetaan hyvin mielivaltaisesti.

Kauppasopimuksen teko

Tuontiprosessin alkuvaiheilla tehtävä kauppasopimus oli seuraavana kysymysaiheena. Vastanneet kertoivat tehneensä erillisen kauppasopimuksen vain harvoin. Tähän on varmasti osittain syynä se, että kauppakumppanit ovat pysyneet pitkään samoina. Vastanneiden yritysten edustajat neuvovat, että sopimuksen teko on kannattavaa uusissa suhteissa. Tulosten perusteella luotettavien ja tuttujen kumppaneiden kanssa ei tarvitse tehdä erillistä kauppasopimusta. Henkilö D perustelee seuraavasti: ”Toimimme kuitenkin kapealla sektorilla ja toisessa päässä on monesti samankaltaisia pieniä perheyrityksiä.”

Tuontiasiakirjat ja tullaus

Kauppasopimuksen jälkeen siirrytään asiakirjoihin ja tullaukseen. Ennen tavarankuljettamista täytyy hankkia ja täyttää asiakirjat. Seuraava kysymys koskeekin asiakirjojen täyttöä ja tullausta. Vastanneista kolmesta yrityksestä kaikki käyttävät huolitsijaa apunaan, joka hoitaa mm. asiakirjojen täytön ja tullauksen. Huolitsijan avulla ostajan ei tarvitse itse täyttää ja hankkia tullaukseen liittyviä ilmoituksia ja muita asiakirjoja.

Huolitsijoiden otto mukaan tähän tutkimukseen oli siis kannattavaa. Huolitsijat A ja B painottavat huomioimaan kaikki yksittäiset kohdat kauppasopimuksessa, kun täytetään asiakirjoja. Lisäksi huolitsijat neuvovat tarkkaavaisuuteen tulliasiakirjoja ja tullausta tehdessä. Huolitsija B täsmentää, että tullauksessa on otettava huomioon toimitusehto, alkuperämaa, tuote, raaka-aine, tavaratarvo, lähetyksen koko ja tavarantoimittajan tiedot. Vastausten perusteella tullaus tapahtuu nykypäivänä sähköisesti EDI- lomakkeella.

Kuljetukset ja toimituslausekkeet

Seuraavaksi tuontiprosessissa ja kysymyksissä edettiin kuljetuksiin ja toimituslausekkeisiin. Toimituslausekkeitä koskevaan kysymykseen eivät huolitsijat vastanneet, sillä ostaja ja myyjä päättävät niistä keskenään. Kaikki kyselyyn vastanneet

sanoivat kuljetusmuodon määräytyvän tuotavasta tuotteesta ja sen määrästä. Yhdysvalloista puhuttaessa kuljetusvaihtoehdot ovat lento- ja merikuljetukset. Henkilöt C, D ja E käyttävät tuonnissaan molempia näistä kuljetusmuodoista. Merikuljetuksessa henkilöt C ja D käyttävät FOB-toimituslauseketta. Pienempiä tavaroita ja erää tuotaessa käytetään useimmiten lentolähetystä, jossa FCA-lauseketta. Kiireellisiä tapauksia varten lentokuljetus on suotuista. Henkilö E käyttää tuotaessa pääsääntöisesti EXW-lauseketta. Pääsääntöisesti tuonti on kaikilla suoraa, eikä ylimääräisiä välikäsiä ole. Henkilö D mainitsee vielä, että joskus USA:n päässä yritys ei tee kauppaa ulkomaille, jolloin täytyy käyttää agenttia USA:n puolella tilausten ja toimitusten hoidoissa.

Maksuehdot ja maksutavat

Tuontiprosessi päättyy usein maksamiseen, niinpä tämä kysymys koskee maksutapoja ja -ehtoja. Vastauksista selvisi, että maksut tapahtuvat luotettavien kumppaneiden kanssa maksumääräyksellä. Maksuehto oli tavallisesti 30 pv netto. Uusissa suhteissa, remburssin tai perittävän käyttöä suositeltiin. Vastaajat mainitsivat myös, että luottokorttimaksua käytetään usein pienissä ostoksissa. Henkilö E käyttää maksutapana etukäteismaksua. Henkilö C kertoi, että usein rahti sisältyy toimitukseen ja maksetaan laskun yhteydessä, jolloin huolitsija laskuttaa tullin, alv:n ja omat palkkionsa.

Kehitysehdotuksia ja neuvoja riskeiltä suojautumiseen

Lopuksi halusin vielä kysyä vastaajilta kehitysehdotuksia tuontiprosessin parantamiseksi sekä vinkkejä aloitteleville tuojille riskeiltä suojautumiseen. EU:n ulkopuolelta tuotaessa täytyy ottaa useampi tekijä huomioon kuin sisäkaupassa. Henkilöt C ja D pitivät tärkeänä tuontiprosessin kehityksen kannalta kaupankäyntisäädösten ja tullauksen helpottamista. Tähän voidaan siis vaikuttaa Suomen ja Yhdysvaltojen kauppa- ja investointikumppanuusneuvotteluilla.

Kaikki vastanneista ovat törmänneet tavarahan vahingoittumiseen matkalla. Vastanneet neuvovat vakuuttamaan arvokkaammat lähetykset. Lisäksi vastanneet painottivat oikein pakkaamisen merkitystä.

Huolitsija B suosittelee selvittämään tarkoin toimitusehtoon sisältyvät vastuut ja maksut. Eri mailla toimitusehdot vaihtelevat, mistä esimerkkinä ovat USA ja Kaukoit. FOB-ehtoa käytettäessä USA:sta, tulee USA:n vientiselvitysmaksu maksettavaksi ostajalle, kun taas Kaukoitän kanssa vientiselvitysmaksu kuuluu myyjälle.

Henkilöiden E:n ja C:n neuvo riskeiltä suojaantumiseen on yhteistyökumppanin luotettavuuden selvittäminen, esimerkiksi luottotiedoista. Henkilö C tiivistää neuvonsa seuraavasti: ”On tärkeää löytää luotettava toimittaja, hyvä huolitsija ja oikea maksutapa riskien välttämiseksi.”

8.5 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksissa pyritään välttämään virheiden syntymistä, mutta silti tulosten luotettavuus ja pätevyys vaihtelevat. Tämän takia kaikissa tutkimuksissa pyritään arvioimaan tehdyn tutkimuksen luotettavuutta. Tutkimuksissa voidaan käyttää erilaisia mittaus- ja tutkimustapoja luotettavuuden arvioimiseen. Tutkimusten arviointiin liittyviä käsitteitä ovat reliaabelius ja validius. (Hirsjärvi ym. 2010, 231)

Reliaabelius

Reliaabelius tarkoittaa sitä, että mittaustulokset voidaan toistaa. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että useampi arvioija voi tehdä saman tutkimuksen ja päätyy aina samaan tulokseen. Reliaabelius koskee lähinnä kvantitatiivisia tutkimuksia. Tutkimukseeni vastanneet tulisivat, mitä luultavimmin vastaamaan toisella kertaa lähes samankaltaisesti. Vastaukset saattavat toki muuttua ajan saatossa haastattelusta riippumattomista syistä, kuten tullauksen poistumisesta. Tutkimukseni vastauksia pidän täten toistettavina ja luotettavina. (Hirsjärvi ym. 2010, 231)

Validius

Validius eli pätevyys tarkoittaa mittarin tai tutkimusmenetelmän kykyä mitata juuri sitä, mitä on tarkoituskin mitata. Validius koskee pääosassa kvalitatiivisia tutkimuksia. Käytännössä tutkimus on siis validi, kun tutkija pystyy esittämään tarkoin tutkimuksen suunnittelun ja toteutuksen vaiheet. Esim. opinnäytetyön empiirisessä tutkimuksessa opiskelijan täytyy pystyä kertomaan tarkoin, mitä tiedonkeruumenetelmää käytti ja ketä ja missä haastatteli. Lisäksi haastattelijoiden esimerkkien ja neuvojen suora lainaaminen työhön vahvistavat työn validiutta. Tutkimuksen validiutta voidaan tarkentaa käyttämällä useita tutkimusmenetelmiä.

Tutkimuksen kyselylomakkeen kysymykset liittyivät opinnäytetyöni teoreettisen viitekehyksen tuontiprosessikaavioon. Tutkimuskysymykset ovat valideja, koska sain vastaukset oikeisiin asioihin eli mitä oli tarkoitettukin kysyä. Kyselylomakkeet lähetettiin vastaajille sähköpostitse ja niiden täyttämiseen kului aikaa noin 10 minuuttia. Mielestäni tutkimukseni täyttää validiuden eli pätevyyden kriteerit, koska tutkimustulokset vastaavat saatavilla olevaa kirjallisuutta ja teoriaa. (Hirsjärvi ym. 2010, 231- 233)

9 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää tuontiprosessia Yhdysvalloista Suomeen ja mitä haasteita siihen liittyy. Teoriaosuudessa pyrin käymään läpi juuri niitä asioita, jotka koskevat toimeksiantajayritystä eniten. Empiirisen tutkimuksen tavoitteena oli vahvistaa teoriaosuutta sekä saada lisätietoja tuonnin haasteista. Kyseilyni vastanneiden huolitsijoiden ja yrittäjien vastaukset tukivat hyvin toisiaan.

Lähtökohtaisesti tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää tuontiprosessin kulkukäytännöt ja siihen liittyvät haasteet ja riskit. Tutkimuksessani pyrin myös selvittämään, mitä asiakirjoja, maksutapoja, maksuehtoja, toimituslausekkeita, kuljetusmuotoa ja tuontitapaa käytetään yleisimmin tuonnissa Yhdysvalloista. Halusin myös selvittää lisää kauppasopimuksen laadinnasta ja tullauksesta. Lisäksi tutkimuksessa selvitettiin, millainen USA on kauppamaana. Vastanneet antoivat myös kehitysehdotuksia tuontiprosessin helpottamiseksi.

Tutkimuksen tulosten perusteella saatiin selville, että USA on kauppamaana varsin luotettava ja toimitukset toimivat hyvin. Haasteena on, että myyjät suosivat enemmän suuria ja varakkaampia ostajia. Myyjät myyvät siis kenelle tahansa, jolla on rahaa. Tämän takia kannattaa yrittää hankkia sitova yksinmyyntioikeus kotimaassa.

Huolitsijaa kannattaa hyödyntää, koska ei tarvitse itse hoitaa haastavien asiakirjojen täyttämistä, tullauksia ja kuljetusta. Kaikki yksityiskohdat kauppasopimuksessa tulee ottaa huomioon täytettäessä asiakirjoja. Tullausilmoitus tehdään nykyisin sähköisesti EDI-lomakkeella. Kuljetusmuoto määräytyy tuotavasta tuotteesta ja määrästä, mutta Yhdysvalloista puhuttaessa käytetään merikuljetusta ja lentokuljetusta. Suositeltavaa on tuoda suuria eriä kerralla, koska tuonti on kallista. Suuria eriä tuotaessa käytetyin kuljetusmuoto on merikuljetus. Merikuljetuksissa linjaliikenne ja hakuliikenne ovat suotuisimmat toimeksiantajayritykselle. Tuontitapana on yleisimmin suoratuonti, jolloin välikäsi on tuojan kotimaassa. Tuontiprosessissa

myyjä toimittaa tavarat veloituksetta lähimpään satamaan. Kuljetusta varten voi toimeksiantaja/ostaja hankkia vakuutuksen. Kun käyttää huolitsijaa, ei tarvitse itse huolehtia muun muassa tavarantoimituksesta, tullauksesta, jatkokuljetuksesta jne.

Eri maista tuotaessa on toimitusehdoissa eroja vastuissa ja maksuissa. Nämä tulee selvittää tarkoin tuotaessa Yhdysvalloista, ettei jälkeenkään tule yllätyksenä jonkin maksun maksaminen. Suositelluin ja käytetyin toimituslauseke vastausten perusteella oli FOB, mikä voisi olla toimeksiantajayrityksellekin hyvä vaihtoehto. Selvisi myös, että osa yhdysvaltalaisista yrityksistä ei tee kauppaa ulkomaille, jolloin täytyy käyttää agenttia. Suomen ja Yhdysvaltojen kauppa- ja investointikomppanin neuvotteluiden avulla tuontiprosessi mahdollisesti nopeutuu, mikäli kaupankäyntisääntöjä ja tullaustoimenpiteitä helpotetaan.

Riskien välttämiseksi tulee maksutapoina käyttää remburssia tai perittävää. Kaupakumppanin luotettavuus ja tuntemus nousevat esiin maksutapaa ja maksuehtoja valittaessa. Lisäksi virallisen kauppasopimuksen tekoa suositellaan uusissa suhteissa. Suositeltavaa on olla yhteydessä kaupakumppaniin säännöllisesti, jotta luottamus syntyisi. Tavarantoimitusriskien kannalta tulee tuotava tuote pakata oikein ja tarvittaessa hankkia vakuutus. Aloittelevan tuojan muistilistan tärkeimmät asiat ovat luotettavan toimittajan, hyvän huolitsijan ja oikean maksutavan valitseminen riskien välttämiseksi.

Pohdinta

Tämän tutkimuksen tekeminen oli alusta lähtien mielenkiintoista sekä opettavaista. Saatuani työn valmiiksi, ymmärrän kuinka monivaiheinen tuontiprosessi Yhdysvalloista voikaan olla. Omasta mielestäni onnistuin tavoitteessani, koska sain selville tuontiprosessin kulkukaavion ja siinä esiintyvät haasteet. Lisäksi selvisi, kuinka muut yritykset yleisesti tekevät kauppaa Yhdysvaltojen kanssa. Työni empiirisen tutkimuksen kannalta olisi ollut parempi, että olisi saanut haastatella juuri

sisustustavaroita tuovia yrityksiä. Uskon kuitenkin, etteivät vastaukset olisi juuri-kaan eronneet saamistani vastauksista. Kolmen yrityksen ja kahden huolitsijan vastaukset olivat niin hyviä, että sain tarpeeksi tietoa työhöni. Vastauksissa oli paljon yhteneväisiä vastauksia, joten lisäkysymyksiin ei ollut tarvetta. Uskon, että opinnäytetyöstäni on apua kaikille yrityksille, jotka suunnittelevat tekevänsä kauppaa Yhdysvaltojen kanssa. Erityisesti tämä työ sopii uusille tuontiyrityksille ja niiden ostopuolen työntekijöille. Työssäni onnistuin mielestäni tiivistämään tuontiprosessin sellaiseksi, jota toimeksiantajayritys sekä muut yritykset voivat käyttää apunaan.

Tämän hetkisen taloustilanteen takia toivon, että Suomen ja Yhdysvaltojen välillä käytävissä kaupp- ja investointikumppanuusneuvotteluissa päädyttäisiin molempia maita hyödyttävään tulokseen. Se avaisi uusia ovia eritoten pienyrityksille ja lisäisi työpaikkojen määrää niin Suomessa kuin Yhdysvalloissa.

Toivon, että tämä työ herätti erityisesti kotimaisia huonekalualan yrittäjiä tajuaamaan, että merkittäviä muutoksia tulee tehdä. Toimeksiantajayritys aikoo panostaa osastoihin eli toisin sanoen markkinointiin ja samalla hankkia sisustustavaroilla lisämyyntiä. Suomen huonekaluteollisuus-luvussa mainittiin, että tällä alalla markkinoinnissa ja myynnissä on eniten kehittämisenvaraa, joten suunta on oikea.

Tuonnin aloittaminen Yhdysvalloista saattaa kuitenkin olla toimeksiantajayritykselle liian kallista. Tuonti saattaa yksin tuotaessa olla liian kallista, kun ei ehkä päästä niin suuriin määriin. Tähän voisi olla ratkaisuna yhteistyö esimerkiksi toisen huonekalutehtaan tai sisustusliikkeen kanssa, jolloin tuontikustannukset puolitettaisiin. Euroopasta tuonti olisi yritykselle helpompaa ja edukkaampaa, mutta monia eurooppalaisia sisustustavaroita myydään jo Suomessa. Yhdysvalloista löydetyn yrityksen tuotteita ei ole myynnissä kotimaassamme, mikä hyödyttäisi toimeksiantajaa. Tarvittaessa sisustustavaroiden myyntiin Suomessa voisi yrittää

hankkia yksinmyyntioikeuden. Lopuksi vielä kokisin, että toimeksiantajayrityksen kannattaisi kehittää Internetsivujaan, jopa nettimyyntiin saakka.

Jatkotutkimusehdotuksia

Jatkotutkimusehdotuksia syntyi useampi, joista ensimmäinen koskee Suomen huonekaluteollisuuden tulevaisuutta. Jatkotutkimuksessa keskityttäisiin muun muassa koulutettujen työntekijöiden saantiin tulevaisuudessa. Toimeksiantajani mainitsi, että nuorten ja koulutettujen työntekijöiden saanti on vaikeaa tänä päivänä.

Toinen jatkotutkimusehdotukseni koskee pienten tehtaiden yhteistyötä myynnin, markkinoinnin, tuonnin ja viennin saralla. Yhteistyötä on yritetty, mutta se on usein epäonnistunut. Voisikin tutkia, miksei yhteistyö toiminut ja miten sen voisi saada toimimaan? Yhteistyö on kautta-aikojen ollut vaikea asia ainakin huonekalualalla. Kuitenkin tänä päivänä yhteistyö voisi olla yksi suuri tekijä, joka voisi auttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä jälleen nousuun. Toimiessaan se voisi vähentää konkurssien määrää. Yleisesti ottaen jatkotutkimuksen aihe voisi olla: Miten saada kotimainen huonekaluteollisuus taas nousuun?

Kolmas ehdotus koskee työssäni esiin tullutta Suomen ja Yhdysvaltojen kauppa- ja investointikumppanusneuvotteluista, jota voisi tutkia lisää. Opinnäytetyöni rajallisuuden vuoksi en ole kuitenkaan näitä ehdotuksia ottanut työhöni mukaan.

LÄHTEET

Kirjallisuus

Bräysy, P. 2013. Perintä käytännössä. Helsinki. Kauppakamari.

Helppi, M. & Paloheimo, A. 2005. Ulkomaankaupan rahoitus: riskit, maksuliikenne ja ratkaisut. Helsinki. Talentum.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna. Kariston kirjapaino Oy.

Hokkanen, S., Karhunen, J. & Luukkainen, M. 2011. Johdatus logistiseen ajatteluun. Kangasniemi. Sho Business Development Oy.

Karrus, K.E. 2001. Logistiikka. Porvoo. WSOY.

Kotilainen, M., Kaitila, V., Nikula, N. & Suni, P. 2009. Suomen ja Yhdysvaltojen väliset taloussuhteet. Helsinki. Taloustieto Oy.

Lecklin, O. 2006. Laatu yrityksen menestystekijänä. Helsinki. Talentum,

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt: vienti ja tuonti. Tampere. AMK-kustannus Oy.

Nisula, J. & Heiskanen, E. 2013. Ulkomaankuljettajan käsikirja. Saarijärvi. Offset.

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. Porvoo. WS Bookwell Oy.

Pirnes, H. & Kukkola, E. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Vantaa. Tummavuoren kirjapaino Oy.

Railas, L. 2012. Incoterms 2010: käyttäjän käsikirja. Helsinki. Lakimiesliiton kustannus.

Selin, E. 2004. Vientitoiminnan käsikirja. Helsinki. Tietosanoma Oy.

Internet

Danskebank. Viennin rahoituspalvelut. 2013. Viitattu 25.11.2013.
<http://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysassiakkaat/Keskisuuri-yritys/Trade-Finance/Viennin-rahoituspalvelut/Pages/Viennin-rahoituspalvelut.aspx>

EU:n Taric- tietokanta. 2013. Viitattu 18.12.2013.

http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=fi&SimDate=20131217

Eurooppatiedotus. 2013. Viitattu 16.11.2013. <http://www.eurooppatiedotus.fi/>

F1Express. Rahtihinnan laskuri. Viitattu 18.12.2013.

<http://www.f1express.fi/fi/online-calculator>

Jurvansanomat. Huonekaluala on saatava nousuun. 2013. Viitattu 7.11.2013.

<http://www.jurvansanomat.fi/mielipide/p%C3%A4%C3%A4kirjoitus/huonekaluala-on-saatava-nousuun-1.1333827>

Perälä, R. Yle. Eläväarkisto. Artikkelit. Jurvasta Italiasta vai Ikeasta. 2013. Viitattu 7.11.2013.

http://yle.fi/elavaarkisto/artikkelit/jurvasta_italiasta_vai_ikeasta_99190.html#media=99183

Puusepänteollisuus ry. Tietoa toimialasta. Huonekaluteollisuuden historia. 2013. Viitattu 7.11.2013.

<http://www.puusepanteollisuus.fi/tietoatoimialasta/huonekaluteollisuuden-historia/>

STT Info. Tiedotteet. Isku ja Vepsäläinen yhteistyöhön kodin sisustamisessa.

2013. Viitattu 7.11.2013. <https://www.sttinfo.fi/release?0&releaseId=7942322>

Suomalais- Amerikkalainen Kauppakamari (FACC). 2013. Viitattu 12.11.2013.

<http://www.faccmidwest.com/finnish.html>

Tem Toimialapalveluraportti. Huonekalujen valmistus. 2013. Viitattu 15.11.2013.

http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/1893/Huonekalujen_valmistus_2013.pdf

Tulli. 2013. Viitattu 19.11.2013. <http://www.tulli.fi>

Tulli. Ulkomaankauppatilastot. 2013. Viitattu 20.11.2013.

http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/ulkomaankauppatilastot/index.jsp

Veini. Deming. 2013. Viitattu 26.11.2013. <http://veini.net/laatugurut.html>

Vero. Arvonlisäverotus. 2013. Viitattu 14.11.2013.

http://www.vero.fi/fiFI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Arvonlisaverotus

LIITTEET

Liite 1

Kyselylomake

1. Millaisissa työtehtävissä toimit ja kauanko olet työskennellyt yrityksessä?
2. Mistä päin USA:ta tuotte ja mitä?
3. Miten kuvailisitte Yhdysvaltoja kauppakumppanina? (Mitä mieltä olette Suomen ja Yhdysvaltojen kauppa- ja investointikumppanuusneuvotteluista?)
4. Kuinka tarkoin olette laatineet sopimusneuvotteluissa kauppasopimuksen ja onko joitain vinkkejä antaa sopimuksen tekoa varten?
5. Mitä asioita tulee ottaa huomioon tuonnin asiakirjoja täytettäessä?
6. Hoidatteko itse tullauksen ja millä lomakkeella?
7. Millaista kuljetustapaa, tuontitapaa ja toimituslauseketta käytätte Yhdysvalloista tuotaessa ja miksi? (huolitsija)
8. Mitä maksutapaa ja maksuehtoa käytätte ja miksi?
9. Mitkä ovat suurimmat riskitekijät ja haasteet tuotaessa Yhdysvalloista, miten niiltä on suojauduttu?
10. Millaisia kehitysehdotuksia antaisit tuontiprosessin helpottamiseksi?
11. Onko teillä antaa joitain hyviä neuvoja aloittelevalle tuojalle Yhdysvalloista?